JOHN C. MAXWELL

10 NGUYÊN TẮC VÀNG ĐỂ SỐNG KHÔNG HỐI TIẾC

Nguyễn Hương Giang *dịch*

INTENTIONAL LIVING

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

“Hành trình vạn dặm luôn bắt đầu bằng một bước chân.”

- Lão Tử

Tất cả chúng ta đều khao khát sống một cuộc đời ghi dấu, chúng ta luôn muốn đóng góp, muốn là một phần của một thứ gì đó lớn lao và có mục đích. Nhưng nhiều người sai lầm tin rằng họ không bao giờ có thể có được một cuộc đời ghi dấu. Họ nghĩ rằng mình quá nhỏ bé để đạt được thứ lớn lao ấy, rằng họ phải có một ý tưởng tuyệt vời, phải ở một độ tuổi nhất định, có tiền, có quyền thì mới tạo nên sự khác biệt thực sự.

Tin tốt lành là không gì trong số những điều trên là yếu tố cần để bạn có được một cuộc sống có ý nghĩa và tạo ra một di sản lâu dài. Điều duy nhất bạn cần có là “sự có chủ đích” về một cuộc sống có ý nghĩa. Và để làm được điều đó, tất cả những gì bạn cần làm là bắt đầu hành động. Bạn không thể tạo ra ảnh hưởng nếu chỉ ngồi yên một chỗ mà không làm gì cả. Mọi thành tựu lớn lao đều bắt đầu từ một bước hành động đầu tiên. Đôi lúc việc này rất khó, nhưng nhiều khi lại vô cùng dễ dàng, và dù là gì đi nữa, bạn phải hành động nếu muốn đến bất cứ đâu trong cuộc đời này.

Với lối hành văn nhẹ nhàng và dễ hiểu, 10 nguyên tắc vàng để sống không hối tiếc được chia thành 10 chương nhỏ, mỗi chương tượng trưng cho các bước dẫn dắt người đọc đi từ ý định, quyết tâm đến hành động tạo ra sự khác biệt, từ đó tạo tiền đề cho một cuộc sống không hối tiếc cùng với những người bạn đồng hành của mình.

John C. Maxwell, tác giả sách bán chạy nhất theo bình chọn của New York Times, diễn giả kiêm chuyên gia khai vấn phong cách sống sẽ giúp bạn thực hiện bước đầu tiên, đó là thôi thúc bạn “mong muốn” tạo ra sự khác biệt; còn lại, bạn phải tự thực hiện những bước tiếp theo trên hành trình tiến tới một cuộc đời không

hối tiếc. Chúc bạn thành công!

Trân trọng giới thiệu đến bạn cuốn sách vô cùng hữu ích này.

Alpha Books

1

Cuộc đời bạn là câu chuyện tuyệt vời

Câu chuyện của cuộc đời bạn là gì?

Lần đầu trò chuyện với mọi người, ngay sau màn giới thiệu, tôi thường đề nghị họ chia sẻ những câu chuyện – mời mọc họ cho tôi biết họ là ai và từ đâu đến, đã ở những đâu và định đến đâu. Tôi muốn biết điều gì có ý nghĩa với họ. Có thể bạn cũng làm vậy. Việc kể chuyện đã trở thành cầu nối cảm xúc giữa người với người. Nó giúp xóa nhòa những khoảng cách.

Các bạn biết tại sao không?

Mọi người đều thích những câu chuyện hay. Những câu chuyện cho biết chúng ta là ai. Chúng…

◆ Truyền cảm hứng cho chúng ta.

◆ Kết nối chúng ta.

◆ Tái hiện quá trình suy nghĩ của chúng ta.

◆ Cho phép chúng ta hành động.

◆ Tạo ra những cảm xúc.

◆ Vẽ ra những viễn cảnh mà chúng ta khao khát.

Những câu chuyện là chính chúng ta.

Mỗi ngày, có hàng triệu người xem phim, đọc tiểu thuyết và tìm kiếm những câu chuyện truyền cảm hứng hoặc khiến họ bật cười

qua Internet. Hằng ngày, chúng ta say sưa ngồi nghe bạn bè kể những câu chuyện cười hoặc li kỳ đã xảy ra với họ. Họ lấy điện thoại ra để khoe ảnh và chia sẻ những câu chuyện. Kể chuyện là cách chúng ta liên hệ với nhau, để học hỏi và ghi nhớ.

Là diễn giả, tôi dành khá nhiều thời gian trong ngày để chia sẻ những câu chuyện. Người ta không quan tâm tới những dữ kiện tẻ nhạt. Họ không để ý tới những bảng biểu nhàm chán. Họ muốn sự hào hứng. Họ thích sự kịch tính. Họ để tâm tới những bức hình. Họ muốn cười thả ga. Họ muốn nhìn và cảm nhận được những điều đang diễn ra. Các dữ liệu và dữ kiện không thể làm được những điều lớn lao như thế. Nhưng những câu chuyện thì hoàn toàn có thể!

THẾ CÒN CÂU CHUYỆN CỦA BẠN THÌ SAO?

Xin được nhắc lại câu hỏi: Thế còn câu chuyện của bạn thì sao?

Ngay lúc này, tôi ước mình có thể ngồi xuống bên bạn và lắng nghe câu chuyện của bạn. Sau khi bạn đọc xong cuốn sách này, tôi sẽ chỉ bạn cách chia sẻ câu chuyện của mình với tôi cũng như với những người khác. Nhưng trước lúc đó, tôi muốn bạn hãy nghĩ về câu chuyện mà bạn muốn kể. Nó là gì nhỉ?

Những câu chuyện của chúng ta đều mang chút hài hước pha chút kích thích. Chúng ta đều từng trải qua những khoảnh khắc thăng-trầm, thắng-thua. Đâu đó có chút bi, chút hài và cả tiếc nuối. Nhưng trên hết, cuộc sống lại là câu chuyện lớn hơn thế. Bạn muốn câu chuyện của mình nói về điều gì?

Tôi tin câu chuyện của mỗi chúng ta dù có "kịch bản" thế nào thì trong tâm khảm, chúng ta đều muốn cuộc đời phải thật ý nghĩa. Câu chuyện phải thật nổi bật. Không ai muốn thế giới này quên ta đi như thể ta chưa từng tồn tại. Các bạn có đồng ý như vậy không?

Bạn đã xem bộ phim kinh điển It's a Wonderful Life (tạm dịch: Cuộc sống tươi đẹp) chưa? Đó là câu chuyện về George Bailey, một anh chàng mơ về những chuyến chu du khắp thế giới và trở thành kiến trúc sư tài giỏi, nhưng thay vào đó lại chỉ quanh quẩn nơi quê nhà, thị trấn Bedford Falls, bởi anh luôn chọn làm những điều anh tin là tốt cho người khác. Tại một cảnh trong phim, khi George trải qua khủng hoảng, anh cho rằng mọi người xung quanh mình sẽ sống tốt hơn nếu như anh chưa từng được sinh ra. Ý anh muốn ám chỉ cuộc đời anh chẳng hề có ý nghĩa.

Bước ngoặt của bộ phim là khi một thiên thần giúp George có cơ

hội chứng kiến thị trấn và những cuộc đời ở đó sẽ ra sao nếu như anh chưa từng tồn tại. Không có George, bóng tối và sự cùng cực bao trùm thị trấn. George đã nhận ra ảnh hưởng tích cực mà anh tạo ra, bởi anh luôn làm những việc anh cho là đúng và luôn giúp đỡ mọi người. Như thiên thần Clarence nói với anh:"Cuộc sống của mỗi người luôn tác động rất nhiều đến cuộc sống của những mảnh đời khác." George đã tác động đến số phận của nhiều người bằng những hành động rất nhỏ và từ đó tạo ra sự khác biệt.

Bạn đã từng quan sát cuộc đời mình từ góc độ đó chưa? Bạn có nghĩ về việc bạn muốn cuộc đời mình sẽ ra sao không? Bạn có tin mình có thể sống cuộc đời thật ghi dấu, bạn có thể làm những điều ý nghĩa lớn lao không? Bạn có thể vẽ ra câu chuyện cuộc đời tuyệt vời không?

Bằng cả tấm lòng, tôi tin câu trả lời sẽ là có. Bạn mang trong mình sức mạnh có thể biến cuộc đời bạn trở thành câu chuyện tuyệt vời. Mỗi người đều có sức mạnh đó. Dù chúng ta đến từ quốc gia nào, có cơ hội ra sao, thuộc chủng tộc nào hay sở hữu khả năng gì, mỗi chúng ta đều có thể sống cuộc đời ghi dấu. Chúng ta có khả năng làm những điều lớn lao và giúp thế giới này trở nên tốt đẹp hơn. Tôi hy vọng bạn cũng tin như vậy. Nếu bạn vẫn còn nghi ngờ thì tôi hy vọng sau khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ có được câu trả lời cho mình.

Bạn đừng nghĩ từ ghi dấu có gì to tát, đừng để nó ngăn bạn truy cầu những điều có ý nghĩa trong cuộc đời. Khi nói về khả năng lưu dấu ấn, tôi không nói về việc trở nên nổi tiếng hay giàu có, trở thành ngôi sao lớn hay người đoạt giải Nobel hoặc Tổng thống Hoa Kỳ. Những thành tựu ấy không có gì không tốt, nhưng bạn không nhất thiết phải đạt được bất cứ thành tựu nào trong số đó để được coi là đã lưu lại dấu ấn.

Trở lại năm 1976, tôi đã nhận được một món quà từ Eileen Beavers, trợ lý của tôi vào thời điểm đó. Khi mở hộp quà, tôi thấy một cuốn sách và đã bị hấp dẫn ngay bởi tiêu đề của nó: The Greatest Story Ever Told (tạm dịch: Câu chuyện vĩ đại nhất từng được kể). Tôi rất háo hức đọc nó.

Nhưng khi mở sách ra, tôi đã choáng váng. Các trang sách đều trống trơn.

Eileen kẹp trong đó mẩu giấy: "John, anh còn cả cuộc đời ở phía trước. Hãy lấp đầy những trang sách này bằng những việc tốt, những suy nghĩ tích cực và những tiếng lòng của mình. Hãy viết

lên câu chuyện vĩ đại bằng chính cuộc đời anh."

Tôi vẫn nhớ như in cảm xúc hào hứng và phấn khích khi đọc được những dòng chữ ấy. Lần đầu tiên kể từ khi sinh ra, tôi đã nghĩ về bản thân với tư cách là tác giả của chính cuộc đời mình và tôi có thể viết đầy những "trang giấy" ấy bằng bất kỳ điều gì mình muốn. Những lời nói của cô ấy đã khiến tôi muốn trở nên nổi bật. Nó khuyến khích tôi làm bất cứ việc gì để cuộc đời có ý nghĩa hơn.

Vậy làm cách nào để viết lên cuộc đời mình? Chìa khóa nào để tạo ra một cuộc sống nổi bật?

Sống mỗi ngày với mục đích rõ ràng.

Khi sống mỗi ngày với mục đích rõ ràng, gần như không có gì mà bạn không thể làm được. Bạn có thể biến đổi bản thân, gia đình, cộng đồng và đất nước. Khi nhiều người cùng làm điều đó, họ có thể thay đổi cả thế giới.

Khi bạn quyết định đem thời gian của mình để mang lại những thay đổi tích cực đến cho mọi người xung quanh là bạn đã bắt đầu sống một cuộc sống có ý nghĩa.

Tôi ấn tượng rất sâu sắc với bài phát biểu đầy xúc động của diễn viên Reese Witherspoon sau khi cô ấy nhận giải "Nữ diễn viên chính xuất sắc nhất" tại lễ trao giải Oscar năm 2006 với vai diễn June Carter Cash trong bộ phim Walk the Line (tạm dịch: Dọc đường gió bụi). Witherspoon cho biết, trong phim mọi người đều hỏi thăm June rằng dạo này cô sống ra sao và cô ấy đã trả lời: "Tôi chỉ cố sống sao cho có ý nghĩa!" Nữ diễn viên phát biểu như vậy vì cô hiểu June muốn nói gì, bởi đó cũng là mục tiêu mà cô đang cố vươn tới – bằng việc sống sao cho tốt và làm những việc có ý nghĩa cho ai đó.

Đó chẳng phải là điều mà chúng ta luôn muốn hay sao? Khiến cuộc đời mình có ý nghĩa hơn? Vậy nếu đó là sự thật, tại sao nó không xảy ra với tất cả mọi người?

THAM GIA VÀO CÁC CÂU CHUYỆN

Hầu hết mọi người đều muốn nghe hoặc kể lại những câu chuyện hay. Nhưng họ không nhận ra bản thân mình nên là một phần của câu chuyện. Điều này đòi hỏi việc sống có mục đích. Đó chính là cầu nối tới cuộc sống có ý nghĩa. Tôi sẽ giải thích kỹ hơn ở chương sau, nhưng lúc này, tôi chỉ có thể nói rằng khi những người không có mục đích chứng kiến những sai trái trên thế giới

này, họ sẽ nói: "Cần phải làm gì đó để cải thiện tình hình." Họ nghe hoặc nhìn thấy một sự kiện và họ phản ứng lại một cách lý trí hay cảm xúc nhưng mọi việc chỉ dừng lại ở đó.

Những người sống có mục đích sẽ xắn tay áo và lao vào. Nhà vật lý vĩ đại Albert Einstein từng nói: "Thế giới sẽ bị hủy diệt không phải bởi những người làm điều ác, mà bởi những người đứng nhìn mà không làm gì cả."

Tại sao lại có chuyện như vậy? Tôi cho rằng đó là vì chúng ta chứng kiến những bất công, xấu xa quanh mình và bị choáng ngợp. Những vấn đề có vẻ quá lớn để chúng ta có thể tự mình giải quyết. Chúng ta thường tự nhủ: "Mình thì có thể làm được gì cơ chứ? Mình chỉ là một cá thể bé nhỏ mà thôi."

Mỗi người là một khởi đầu. Mỗi người có thể hành động và tạo ra sự thay đổi bằng cách giúp đỡ người khác. Mỗi người có khả năng khích lệ chính họ và cả những người khác. Nhiều người cùng hành động có thể trở thành phong trào. Họ có thể tạo ra sự thay đổi. Đừng bao giờ để những việc không thể làm ngăn chúng ta thực hiện những việc có thể. Cuộc sống thụ động không thể là cuộc sống có ý nghĩa.

Cách đây không lâu, tôi có đọc cuốn A Million Miles in a Thousand Years (tạm dịch: Triệu dặm đường trong một nghìn năm) của Don Miller. Tác giả khẳng định hùng hồn rằng cuộc đời mỗi người là một câu chuyện. Ông giải thích như sau: "Không bao giờ vì xem phải một bộ phim dở mà tôi nghĩ tất cả các bộ phim khác cũng giống thế. Tôi chỉ nghĩ bộ phim mình vừa xem rất tệ mà thôi. Tôi tự hỏi khi mọi người nói cuộc sống này thật vô nghĩa, liệu có phải họ muốn nói cuộc đờicủa họ vô nghĩa không. Liệu có phải họ chọn tin rằng sự tồn tại của họ không đáng nói đến, và nghĩ chúng ta đều như vậy."[1]

Nếu bạn đọc những điều trên và nghĩ: Đấy chính là tôi. Cuộc đời tôi thật vô nghĩa. Sự tồn tại của tôi thật tầm thường. Tôi ước cuộc đời mình bớt ảm đạm hơn, thì tôi có một tin tốt dành cho bạn. Đây chưa chắc sẽ là câu chuyện về bản thân bạn, bạn hoàn toàn có thể sở hữu một cuộc sống có ý nghĩa.

Don Miller cũng viết: "Bạn có thể coi trực giác mách bảo mỗi chúng ta rằng tất cả chúng ta đều là con người, là những người kể chuyện sống động, là Chúa hay lương tâm hoặc thậm chí là không công nhận nó, nhưng trong thâm tâm, tôi luôn tin có một linh cảm hướng dẫn tôi đến với những câu chuyện thú vị hơn, trở

thành nhân vật tốt hơn. Tôi tin rằng ở ngoài kia có một nhà văn nào đó đang phác họa cho chúng ta những kịch bản tốt hơn, tương tác với chúng ta và thậm chí thì thầm vào tai chúng ta một câu chuyện còn hay hơn nữa."[2]

Dù bạn theo đức tin gì, tôi có thể nói cho bạn điều này. Nếu câu chuyện về bạn không ý nghĩa, nổi bật hay có tính cạnh tranh như bạn mong muốn thì bạn có thể thay đổi điều đó. Bạn có thể bắt đầu viết một câu chuyện hoàn toàn mới, kể từ ngày hôm nay. Đừng để bản thân chỉ là một người kể những câu chuyện lớn lao phi thường nữa. Hãy trở thành nhân vật chính trong câu chuyện nổi bật ấy – câu chuyện khác biệt mang tên bạn!

CÂU CHUYỆN CỦA BẠN, CHỨ KHÔNG PHẢI LỊCH SỬ

Tôi phải thừa nhận quan điểm trên đã đi ngược lại mọi thứ mà tôi được học ở trường đại học. Và nó cũng có thể đi ngược lại nền giáo dục của bạn. Trong những khóa học về đàm thoại, các giáo sư đã dạy chúng tôi cách dẫn các câu chuyện của quá khứ, mà không dựa vào những kinh nghiệm cá nhân để minh họa các luận điểm mình đưa ra. Họ cho rằng làm vậy là độc đoán vị kỷ.

Trái lại, lúc mới bắt đầu sự nghiệp, tôi nhận thấy các diễn giả tài năng không chỉ kể những câu chuyện lôi cuốn. Họ khiến câu chuyện trở nên hấp dẫn và sống động vô cùng vì đó là trải nghiệm của bản thân họ.

Đó chính là điều tôi muốn bạn biết. Bạn không nên chỉ là người kể chuyện, mà phải trở thành người sống trong câu chuyện! Hãy hoàn thành cuốn sách dang dở về cuộc đời mình. Khi bạn thực sự nghiêm túc, thì sống có mục đích là cách sống tốt nhất.

Trong thập niên 1960-1970, một trong những chương trình hài kịch lớn nhất là "The Smother's Brothers" (tạm dịch: Anh em nhà Smother). Tôi nhớ đại ý của chương trình diễn ra như sau:

"Sao thế Tommy?" Dick (diễn viên trong vở kịch) hỏi: "Anh trông chán nản thế."

"Chính thế!" Tommy đáp. "Tôi lo lắng cho tình hình của xã hội Mỹ quá!"

"Ồ, điều gì khiến anh phiền lòng vậy? Có phải anh lo lắng về nạn nghèo đói đang diễn ra không?"

"Ồ không, cái đó không làm tôi bận tâm."

“Tôi hiểu rồi. Anh lo ngại về tình hình chiến tranh hạt nhân gia tăng trong thời gian gần đây sao?”

“Không, cũng không phải.”

“Anh tức giận về việc lạm dụng các chất gây nghiện của giới trẻ Mỹ sao?”

“Việc đó cũng không khiến tôi lo lắm.”

Mang vẻ mặt khó hiểu, Dick lại tiếp tục, “Tom, nếu anh không suy nghĩ về đói nghèo, chiến tranh và ma túy, vậy rốt cuộc cái gì mới là mối lo của anh?”

“Tôi rất quan ngại trước sự thờ ơ của xã hội!”

Những người thờ ơ sẽ không bao giờ thay đổi xã hội. Họ thiếu mục đích sống. Những người thụ động thờ ơ với chính cuộc đời họ. Có lẽ, những người đó cũng muốn được xuất hiện nhiều hơn trong các câu chuyện, nhưng họ chỉ tồn tại như những kẻ ngoài lề. Họ muốn có nhiều hơn nhưng lại không tích cực hành động. Tại sao vậy? Bởi vì họ sống không có mục đích.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẠN CÓ THỂ BẮT ĐẦU VIẾT CÂU CHUYỆN GHI DẤU CỦA RIÊNG MÌNH

Nếu cũng giống tôi muốn tạo ra sự khác biệt, muốn viết nên câu chuyện cuộc đời ghi dấu, độc giả có thể làm theo tôi. Tôi sẽ chỉ cho bạn con đường đơn giản dẫn đến một cuộc sống có mục đích. Nhưng trước hết, bản thân bạn cần tự mình thực hiện một bước tiến quan trọng – thay đổi suy nghĩ, từ sẵn sàng đến bắt tay vào việc viết nên câu chuyện cuộc đời bằng cách tiếp cận cuộc đời theo một cách khác.

1. Đặt bản thân vào câu chuyện

Không ai tình cờ trở nên nổi bật. Chúng ta phải lựa chọn sống có ý nghĩa. Điều này đòi hỏi bạn phải hành động – và không được thoái thác. Hầu hết mọi người không nhận ra điều này, nhưng từ thất bại đến thành công dễ hơn là từ thoái thác tới thành công.

Trong một nghiên cứu nổi tiếng của Victor và Mildred Goertzel, được xuất bản trong cuốn sách có tựa đề Cradles of Eminence (tạm dịch: Những chiếc nôi của sự nổi tiếng), đã điều tra về gia cảnh của 300 người được coi là rất thành công. Họ là những người được công nhận là những cá nhân lỗi lạc trong lĩnh vực của mình.

Danh sách bao gồm Franklin D. Roosevelt, Helen Keller, Winston Churchill, Albert Schweitzer, Clara Barton, Gandhi, Albert Einstein và Sigmund Freud. Khi điều tra sâu về thời niên thiếu của những người này, người ta đã phát hiện ra những điều đáng kinh ngạc sau:

◆ 3/4 từng là những đứa trẻ có gia cảnh khó khăn, đói nghèo, gia đình tan vỡ, không được bố mẹ thừa nhận, hoặc được bao bọc quá mức, hay bị áp bức.

◆ 74 trong số 85 tiểu thuyết gia hay biên kịch và 16/20 nhà thơ khi còn bé đã chứng kiến những căng thẳng tâm lý của cha mẹ.

◆ Hơn 1/4 bị khuyết tật như mù lòa, điếc hay tàn tật chân tay.[3]

Những bất hạnh đã cố đánh gục họ, nhưng chính họ đã không để điều đó xảy ra. Tại sao ư? Bởi vì mục đích sống của họ rất mãnh liệt. Họ có lý do mãnh liệt về việc tại sao họ cần phải tiến lên dù con đường phía trước không hề bằng phẳng và dễ đi.

Hãy nhìn vào cuộc sống của những người đã đạt được những điều phi thường, dường như bạn có thể nghe thấy lời kêu gọi: Hãy dấn thân vào câu chuyện của mình. Dù có thể họ không dùng chính xác những từ ngữ dưới đây nhưng khi đọc những câu nói của họ, bạn có thể cảm nhận được lời kêu gọi hành động:

"Dám đương đầu thì mất chỗ đứng tạm thời. Không dám đương đầu là đánh mất chính mình."

— Søren Kierkegaard

"Nếu không dám ngước lên, làm sao bạn có thể biết mình cao bao nhiêu?"

— T. S. Eliot

"Bạn phải thay đổi theo cách mà bạn muốn thế giới thay đổi."

— Mahatma Gandhi

"Đây là những kẻ điên rồ, lạc lõng, phản kháng, đầy rắc rối, những cái chốt tròn trong những cái lỗ vuông... những người có cách nhìn khác biệt... Bởi chỉ những người đủ điên rồ để nghĩ mình có thể thay đổi thế giới mới là những người thay đổi thế giới."

— Steve Jobs

Mọi người thường xin tôi lời khuyên về cách viết một cuốn sách. Tôi khuyên họ nên bắt tay vào viết sách. Rất nhiều người thích sáng tác truyện, thơ hoặc viết sách nhưng họ không bao giờ bắt tay vào làm. Vì sao vậy? Vì họ sợ bắt đầu.

Để có cuộc sống ý nghĩa thì trước hết bạn cần bắt đầu. Bắt đầu từ chính bản thân mình. Câu chuyện hay nhất của bạn chỉ tồn tại khi bạn bắt đầu đặt mình vào trong đó. Đừng quan sát – hãy sống với nó! Điều đó không chỉ giúp thay đổi cuộc sống của bạn mà còn giúp những người khác, thậm chí còn mang đến cho bạn uy tín và đạo đức để truyền cảm hứng cùng những người khác tạo ra sự thay đổi. (Đây là tư tưởng chủ đạo xuyên suốt cuốn sách này.)

Một lần khi đi ngang qua Trung tâm Khoa học của bang Orlando, tôi đã nhìn thấy tấm biển: "Thử nghiệm – Trải nghiệm – Khám phá. Đừng chạm vào không có trong vốn từ của chúng ta." Tôi yêu triết lý này, vì nó không chỉ nên áp dụng ở một trung tâm nghiên cứu khoa học mà còn nên được áp dụng trong cuộc sống. Hãy hòa mình vào câu chuyện! Bạn không thể biết mình bơi tốt tới đâu nếu không tiến ra chỗ nước sâu hơn đầu mình.

2. Mang sự nổi bật vào câu chuyện của bạn

Một câu chuyện hay sử dụng các yếu tố mà mọi người nghĩ là quan trọng. Khi tìm kiếm điều phi thường trong cuộc sống, chúng ta gián tiếp nói cho những người xung quanh biết đây là những điều quan trọng với chúng ta. Hầu hết mọi người muốn có cuộc sống ý nghĩa và ghi dấu, dù họ có bộc lộ khao khát đó hay không.

Để mang ý nghĩa vào trong câu chuyện đời mình, chúng ta phải bước ra ngoài vùng an toàn của bản thân. Và phải thay đổi dù điều đó không hề dễ dàng. Chúng ta thường né tránh thay đổi. Nhưng hãy nhớ: Dù không phải việc gì chúng ta cũng có khả năng thay đổi nhưng không có gì thay đổi cho đến khi ta đối mặt với nó.

Để mang điều ghi dấu vào câu chuyện đời mình, chúng ta cũng cần hành động. Sự thụ động có thể khiến bạn cảm thấy an toàn. Không làm gì thì không thể sai. Nhưng không làm thì không thất bại, không thất bại thì không thể thành công. Chúng ta có thể chờ đợi, hy vọng, mong ước nhưng nếu thế, chúng ta sẽ bỏ lỡ câu chuyện cuộc đời mình.

Đừng để sự hoài nghi và sợ hãi chi phối bạn. Có phải bạn đang chờ thời khắc lý tưởng? Bạn lo rằng nếu bắt đầu một cuộc hành trình mà không rõ phương hướng thì bạn sẽ thất bại? Bạn có nghĩ mình

có nguy cơ thất bại không?

Hãy để tôi nói cho bạn vài điều bạn cần phải biết. Bạn sẽ không thể làm tốt một việc ngay từ lần đầu tiên thực hiện việc đó. Khi bắt đầu, chúng ta thường không biết mình nên làm gì. Không ai thành công ngay khi bắt tay vào làm điều gì đó mới mẻ. Hãy chấp nhận điều đó. Tiểu thuyết gia Ernest Hemingway từng nói: "Bản phác thảo đầu tiên của tất cả mọi thứ trên đời chỉ là đồ bỏ đi."Và ông đã đoạt giải Nobel Văn học. Nếu muốn có cuộc sống thật ý nghĩa, đừng bắt đầu khi ta đã làm tốt; nên bắt đầu rồi ta sẽ làm tốt. Tôi chưa từng biết vận động viên đỉnh cao nào đã giỏi ngay từ khi bắt đầu. Tất cả các ngôi sao đều bắt đầu là những vận động viên nghiệp dư, và trở nên xuất sắc nhờ tập luyện và trui rèn theo thời gian.

Dù trong lĩnh vực nào, kết quả ban đầu mà mọi người nhận được đều tệ. Chúng ta khởi đầu để tiến bộ hơn. Chúng ta bắt đầu trước cả khi bản thân cảm thấy sẵn sàng vì mong muốn trở nên tốt hơn. Ý tưởng ở đây là phải cố gắng hết sức mình cho đến ngày chúng ta có thể làm tốt. Và rồi ngày nào đó, chúng ta có cơ hội trở nên xuất sắc. Đó là sự phát triển. Nhưng nếu không có khởi đầu thì không thể có sự phát triển.

Câu chuyện của bạn sẽ không hoàn hảo. Nhiều thứ sẽ thay đổi. Nhưng con tim bạn sẽ hát lên bài ca về sự phi thường. "Mình đang tạo ra sự khác biệt!" Và điều đó sẽ mang lại sự thanh thản cho tâm hồn bạn.

3. Hãy tập trung sức mạnh cho câu chuyện của bạn

Gần đây, tôi đã có một bữa trưa tuyệt vời với Jim Collins, tác giả cuốn Good to Great (Từ tốt đến vĩ đại). Hai chúng tôi cùng phát biểu tại một sự kiện ở Las Vegas, sau vài phút chào hỏi, chúng tôi bắt đầu trao đổi về ý nghĩa và tầm ảnh hưởng của sự phi thường.

Tôi hỏi: "Jim này, theo anh thì chúng ta cần làm gì để mang lại những thay đổi tích cực cho một cộng đồng?" Tôi biết anh ấy đã thực hiện rất nhiều nghiên cứu về các phong trào hỗ trợ chuyển đổi và tôi rất muốn nghe câu trả lời của anh ấy.

"Có ba câu hỏi anh cần tự trả lời để kiểm tra sự sẵn sàng trở thành chất xúc tác cho sự phi thường," Jim đáp lại. "Đó là:

◆ Liệu anh có phải là người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình không?

◆ Anh có nhiệt huyết với công việc không?

◆ Anh có đủ nguồn lực để thay đổi thế giới không?"

Sau đó, tôi đã dành nhiều thời gian để suy ngẫm về những câu hỏi này. Tôi khám phá ra câu hỏi đầu tiên là về tài năng. Bạn có những kỹ năng và khả năng để giúp đỡ người khác. Liệu bạn có phải là người giỏi nhất để tận dụng chúng không? Có thể có, có thể không. Bản thể tốt nhất của bạn sẽ là người tận dụng tốt nhất những điều đó? Chắc chắn rồi! Không ai sở hữu những kỹ năng và kinh nghiệm, những cơ hội và thách thức, thời điểm và tài năng giống hệt bạn. Bạn là độc nhất và bạn sở hữu cơ hội dành riêng cho mình để tạo ra thay đổi mà chỉ có bạn mới có khả năng tạo ra – nếu bạn sẵn sàng hòa mình vào câu chuyện. Tài năng của bạn là đòn bẩy để bạn có thể làm nên những câu chuyện ghi dấu mà bạn mong muốn.

Câu hỏi thứ hai là về động lực bên trong bạn. Điều phi thường chỉ bắt đầu xảy ra khi con tim chúng ta mong mỏi những thay đổi. Chúng ta nhìn thấy những nhu cầu. Chúng ta thấy động lòng trắc ẩn nên muốn ra tay giúp đỡ. Rồi chúng ta hành động. Nhiệt huyết chính là linh hồn và nhiên liệu cho sự ghi dấu. Đó chính là điểm cốt lõi.

Câu hỏi thứ ba là về các công cụ. Rõ ràng, bạn luôn có sẵn nhiều tài nguyên cho bản thân. Tôi mong cuốn sách này sẽ trở thành một trong số những tài nguyên ấy. Cuốn sách sẽ chỉ cho bạn con đường trở thành người sống có mục đích và có ý nghĩa theo trái tim và các giá trị của bạn.

4. Hãy dừng thử và bắt đầu hành động

"Tôi sẽ cố gắng hết sức." Đây là điều mà hầu hết chúng ta đều nói ở một thời điểm nào đó trong cuộc đời mình. Nó là biến thể của câu: "Tôi sẽ làm việc với thái độ đúng đắn theo các yêu cầu đề ra, nhưng tôi sẽ không chịu trách nhiệm về kết quả." Nhưng cố gắng có đủ để tạo ra điều phi thường trong cuộc sống không? Chúng ta liệu có thể đi từ vị trí hiện tại đến vị trí mình muốn đạt được chỉ nhờ cố gắng không?

Tôi không cho là như vậy.

Cố gắng không đồng nghĩa với sự cam kết. Cố gắng chưa thực sự là quyết tâm. Đó không phải là lời tuyên thệ thực hiện những gì cần thiết để đạt được mục tiêu. Nó chỉ là cách nói khác của "Tôi sẽ nỗ lực." Điều đó không hơn gì câu "Tôi sẽ có những động thái." Sự nỗ

lực hiếm khi tạo nên các giá trị ghi dấu.

Nếu cố gắng thôi thì không đủ, vậy là gì?

Hành động!

Có một phép màu lớn lao trong từ nhỏ bé này. Khi chúng ta tự nhủ với bản thân, "Tôi sẽ làm việc đó," chúng ta giải phóng nguồn năng lượng khổng lồ. Nó mang đến cho chúng ta trách nhiệm cá nhân về những hành động của mình: Khao khát trở nên vượt trội cộng với ý thức về nghĩa vụ, mong ước cống hiến cùng cảm giác đang được sống thực sự để thực hiện những việc cần phải làm. Nó đồng nghĩa với một lời cam kết.

Thái độ hành động cũng giúp chúng ta trở thành mẫu người mình thực sự nên trở thành. Quan điểm này dẫn chúng ta tới những điều mình cần phải làm. Khi cố gắng mang trong mình những mục đích cao đẹp, thì hành động là kết quả của sống có mục đích.

Khi đọc đến đây, bạn có thể đang đắn đo, tôi không dám chắc bản thân có sẵn sàng thực hiện một cam kết như vậy không. Steven Pressfield, tác giả cuốn The War of Art (tạm dịch: Cuộc chiến nghệ thuật), đã nhận diện được sự lưỡng lự này. Ông gọi đó là sự kháng cự. Ông nói: "Có một thế lực chống lại những điều tốt đẹp trên thế giới, và quá nhiều người trong chúng ta đang từ bỏ việc chống lại thế lực này." Một thái độ hành động giúp chúng ta phá vỡ lực cản đó và thế giới cần điều này. Chúng ta cần điều này để sống trong câu chuyện đời mình và góp sức vào những câu chuyện vĩ đại hơn đang diễn ra xung quanh.

NHỮNG KHÁM PHÁ TRONG CÂU CHUYỆN GHI DẤU CỦA BẠN

Tôi hy vọng bạn sẽ hòa mình hoàn toàn vào câu chuyện cuộc đời và bắt đầu viết nên những điều ghi dấu – hoặc viết thêm nếu bạn đã làm những việc đó rồi. Kể từ giây phút bạn bắt tay hành động, việc đó sẽ có tác động tích cực và lâu dài lên bạn. Nếu bạn vẫn chưa chắc chắn để sẵn sàng thực hiện bước đầu tiên, hãy để tôi bật mí trước những ảnh hưởng của việc đó:

Việc đó sẽ thay đổi bạn

Chất xúc tác số một tạo nên sự thay đổi là gì? Đó là hành động. Việc hiểu rõ điều này có thể giúp bạn thay đổi suy nghĩ, nhưng hành vi sẽ thay đổi cuộc đời bạn. Bạn hành động, rồi hành động sẽ thay đổi bạn. Và điều đó sẽ làm thay đổi những người khác.

Doanh nhân kiêm diễn giả Jim Rohn từng nói: "Một trong những cách khởi đầu tốt nhất là làm bất cứ việc gì hiện lên trong tâm trí bạn, danh sách 'Những việc nên làm'." Việc gì liên tục xuất hiện trong danh sách "Những việc nên làm" của bạn? Tôi muốn thử thách bạn phát triển nguyên tắc hành động trong lĩnh vực này. Mỗi khi lựa chọn hành động thay vì ngồi yên, chúng ta có thêm sự tự hào, sự tự tôn và tự tin. Trong phân tích cuối cùng, cách chúng ta cảm nhận về bản thân chính là thứ mang đến phần thưởng tuyệt vời nhất cho các hoạt động của mình.

Trong cuộc sống, giá trị của chúng ta không nằm ở những gì chúng ta đạt được mà ở những gì chúng ta trở thành. Hành động chuyển hóa những mơ ước của con người thành sự phi thường. Nó còn mang đến các giá trị cá nhân mà chúng ta không thể tìm được từ những nơi khác.

Khi còn học đại học, tôi muốn cải thiện cuộc sống của những người ở khu vực nghèo nhất thành phố nơi tôi cư trú. Tôi thường xuyên nghe thấy người khác nói cần làm gì đó để giúp đỡ những con người khốn khổ ấy, nhưng tôi chưa thấy ai làm gì. Vì thế, tôi quyết định tổ chức dọn dẹp khu dân cư này. Trong một tháng, các tình nguyện viên đã tổ chức dọn dẹp. Rồi chúng tôi bắt đầu giúp đỡ những người cần hỗ trợ y tế. Sau đó, tình hình trong khu vực được cải thiện rõ rệt và mọi thứ bắt đầu thay đổi. Mỗi lần đi qua nơi đó, trong tôi bừng lên cảm xúc tự hào mãnh liệt. Tôi rất vui vì mình là một trong những người đã mang sự thay đổi đến khu dân cư nghèo khó này. Sự thay đổi diễn ra trong tôi cũng tuyệt vời như sự thay đổi diễn ra ở khu phố ấy.

Khi bạn chịu trách nhiệm với câu chuyện đời mình và muốn sống cuộc sống đáng ghi dấu, điều đó mang đến cho bạn điều gì?

◆ Bạn sẽ tái khẳng định giá trị bản thân. Hành động giúp làm rõ các giá trị và biến chúng trở thành sự ưu tiên mãi mãi trong cuộc sống của bạn.

◆ Bạn sẽ tìm thấy tiếng nói của mình. Hành động sẽ đem lại tự tin cho bạn khi nói chuyện và trong cuộc sống. Lòng tin của mọi người xung quanh đối với bạn tăng lên.

◆ Bạn sẽ phát triển tính cách của mình. Người thụ động dễ bị người khác ảnh hưởng. Người chủ động luôn cố gắng định hình và giữ gìn nhân cách. Họ phát triển và trưởng thành nhờ những nỗ lực.

◆ Bạn sẽ trải nghiệm sự hài lòng từ bên trong. Sự mãn nguyện xuất hiện khi bạn tìm thấy nơi mình thuộc về. Tại nơi đó, bạn sẽ là chính mình.

Khi sống vì người khác, chúng ta bắt đầu quan sát thế giới một cách khách quan hơn, điều đó giúp truyền cảm hứng để chúng ta làm nhiều hơn mức phải làm; chúng ta hòa nhập. Hơn cả sự quan tâm; chúng ta giúp đỡ. Không chỉ thể hiện sự công bằng; chúng ta trở nên ân cần. Hơn cả sự mơ mộng; chúng ta bắt tay làm việc. Tại sao ư? Bởi chúng ta muốn tạo ra sự khác biệt.

Nếu muốn có cuộc sống tốt đẹp hơn, hãy chú ý đến mục đích trong câu chuyện của mình. Kết quả mang lại có thể khiến bạn bất ngờ. Điều đó không có nghĩa là mọi thứ sẽ thuận buồm xuôi gió. Những gì lớn lao thì hay lộn xộn và bất tiện. Nó tạo ra cảm giác choáng ngợp. Đã có thời điểm tôi cảm thấy thất vọng về bản thân và về cả những người khác. Những điều tôi đã không thể, chưa thể và sẽ không thể thực hiện trong cuộc sống đã cho tôi thấy những hạn chế của bản thân. Câu chuyện tôi muốn viết khác hẳn câu chuyện trong thực tế. Nhưng KHÔNG SAO. Những cú đánh trượt giúp tôi phát triển tính cách và những lần đánh trúng hằn sâu trong tâm trí tôi. Khi câu chuyện phi thường của bạn chuyển từ ý tưởng thành thực tế, mọi thứ bắt đầu quay lại ảnh hưởng đến bạn.

Những người khác sẽ xuất hiện trong câu chuyện của bạn

Nếu bạn di chuyển về phía cái gì, thì cái đó sẽ tiến dần lại phía bạn. Trong nhiều năm tôi được dạy khi một người hiện thực hóa tầm nhìn của mình, mọi thứ bắt đầu ùa đến bên người đó. Đó có thể là tư liệu, tiền bạc hay nhân lực. Khi họ dừng lại, mọi thứ xung quanh cũng dừng lại. Khi bắt đầu viết câu chuyện ghi dấu của đời mình, bạn sẽ thấy các chi tiết trong đó là sự thật.

Tôi thậm chí còn đưa quy tắc này đi xa hơn nữa. Tôi đề nghị mọi người cùng tham gia với mình khi bắt đầu thực hiện những điều ghi dấu. (Tôi sẽ giải thích cặn kẽ hơn ở Chương 7.) Kêu gọi mọi người cùng tham gia khơi nguồn sức mạnh lớn lao. Bạn có thể chia sẻ những điều lớn lao bằng cách mời người khác trở thành một phần trong câu chuyện của mình. Don Miller đã minh họa cho quy tắc này trong cuốn A Million Miles in a Thousand Years. Ông viết:

Khi chúng tôi ở Uganda, tôi đã đi cùng Bob [bạn tôi] tới dự buổi lễ khởi công xây dựng một ngôi trường mà anh ấy đang xây dựng. Ban giám hiệu nhà trường đã có mặt ở đó, cùng với các quan chức

địa phương. Hiệu trưởng trường mang tới ba cây con để cùng Bob, với tư cách là viên chức chính phủ, trồng cây kỷ niệm buổi lễ. Khi Bob nhìn thấy tôi đứng ở xa, đang chụp ảnh sự kiện, anh tới gần và ngỏ ý mời tôi ra trồng cây lưu niệm.

"Anh có chắc muốn thế không?" Tôi hỏi.

"Chắc chắn rồi," Bob trả lời. "Tôi sẽ cảm thấy rất vui khi trở lại nơi này vào một ngày nào đó và nhìn thấy cái cây anh đã trồng, điều đó sẽ gợi nhớ về anh mỗi dịp tôi ghé thăm."

Tôi đặt chiếc máy ảnh xuống và giúp anh ấy đào hố trồng cây xuống rồi phủ đất lên. Từ khoảnh khắc đó, trường học này không còn chỉ là ngôi trường của Bob; câu chuyện đã trở nên thú vị hơn. Nó đã trở thành câu chuyện của tôi nữa. Tôi đã bước vào câu chuyện cuộc đời Bob. Và đó là câu chuyện đem tri thức đến cho những trẻ em không có điều kiện tới trường. Sau đó, tôi đã đầu tư cho những dự án của Bob tại Uganda và thậm chí còn cấp học bổng cho đứa trẻ tôi đã gặp ở nhà tù Kampala, nơi Bob và luật sư của anh ấy đang hỗ trợ vô điều kiện. Cùng với Bob, câu chuyện của tôi trở nên ý nghĩa hơn.[4]

Khi mời người khác cùng tham gia, cả bạn và người đó đều thay đổi cũng như chia sẻ được nhiều điều thú vị hơn. Những ký ức tuyệt vời nhất của tôi là về thời điểm ở bên cạnh người khác. Còn gì vui sướng hơn khi được chung tay thực hiện những mục tiêu chung. Hiện tại, tất cả bạn thân của tôi đều là những người đã ở cùng tôi trong chuyến phiêu lưu ghi dấu. Tình bạn trở nên gắn bó hơn nhờ những trải nghiệm ý nghĩa. Bạn của bạn cũng như vậy.

Điều đó sẽ làm bạn khát khao muốn đạt được thêm những điều ghi dấu hơn

Vào năm 2013 tại vương quốc Bahrain, tôi được mời tham dự một buổi tọa đàm. Trong bữa trưa, tôi ngồi đối diện với Jaap Vaandrager, một doanh nhân thành đạt đến từ Hà Lan, hiện sinh sống và làm việc tại Bahrain. Khi trò chuyện, ông hỏi tôi về nội dung cuốn sách đang viết. Tôi chia sẻ qua là đang viết dở một cuốn sách về tạo sự khác biệt. Ông đáp lại: "Con gái Celine của tôi đang giúp nhiều người thay đổi dù mới chỉ đang ở độ tuổi thiếu niên." Ông bắt đầu kể chuyện về con gái của mình và tôi đã hoàn toàn choáng ngợp.

Sinh ra và lớn lên ở Hà Lan, Celine biết mình được hưởng nhiều đặc quyền. Khi đến Ấn Độ, cô bé càng cảm nhận được điều này rõ

hơn. Được biết cha và ông nội mình có nhiều dự án từ thiện ở Ấn Độ, Celine đã đến đó để chứng kiến trực tiếp. “Cháu đã thấy nhiều người ở Ấn Độ sống trong cảnh nghèo khổ cùng cực,” Celine cho biết. “Trẻ em sống trong những khu ổ chuột và thiếu thốn trường học, họ chỉ biết ngôn ngữ duy nhất là tiếng địa phương. Điều đó sẽ giới hạn cơ hội phát triển của họ sau này. Mơ ước lớn nhất đời họ là rời khỏi khu ổ chuột và bắt đầu cuộc sống ở thành phố với công việc có thu nhập ổn định cùng một mái ấm gia đình.”

Cô bé nhận ra chìa khóa của vấn đề chính là giáo dục. “Cháu tin đó là một trong những điều quan trọng nhất trong cuộc sống cho phép mọi người có thể thực hiện những điều họ khát khao.” Cô tin nếu trẻ em được học tiếng Anh, khi lớn lên, chúng sẽ có cơ hội sống tốt hơn.

Celine đã có một kế hoạch. Cô sẽ mời giáo viên tiếng Anh đến dạy ở ngôi trường dành cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn. Việc đó mang lại cơ hội tốt hơn cho những trẻ em đó trong tương lai. Sau nhiều lần khảo sát và có sự giúp đỡ của bạn bè tại Ấn Độ, cô tìm được một ngôi trường. Họ đang cần giáo viên tiếng Anh nhưng không đủ tiền trả lương. Tại những trường như vậy, học sinh nhận được những gì cơ bản nhất và được trợ cấp bữa trưa, với nhiều đứa trẻ, đó là bữa ăn no nê duy nhất trong ngày.

Ngôi trường được chọn thí điểm là trường tiểu học Mahadji Shinde, với 44 học sinh một lớp, nhiều em trong số đó có hoàn cảnh kém may mắn nhất ở Ấn Độ: 10% là trẻ mồ côi, 60% chỉ còn bố hoặc mẹ và 80% sống trong những túp lều lụp xụp.

Việc tìm một giáo viên tiếng Anh cho trường học này rất khó khăn, nhưng Celine đã làm được việc đó trong một tháng. Giáo viên là một phụ nữ trẻ còn độc thân. Cả gia đình sống dựa vào đồng lương của cô. Cha cô còn bị ung thư. Cô gái đó đang thất nghiệp và rất biết ơn. Bây giờ, tất cả những việc còn lại là Celine tìm được cách trả lương cho giáo viên.

Cô bé bắt đầu gây quỹ bằng cách bán bánh nướng tại trường của mình. Cô cũng tham gia hoạt động bơi từ thiện. Nhưng số tiền có được không đáng bao nhiêu.

Sinh nhật lần thứ 16 đang đến gần, Celine biết mình muốn làm gì. “Cháu đã tận dụng buổi sinh nhật 16 tuổi của mình, mời tất cả bạn bè, gia đình, người thân và cả bạn học đến dự lễ sinh nhật gây quỹ từ thiện của mình. Cháu khuyến khích mỗi người cố gắng rủ thêm một người nữa tới tham dự cùng.”

Thay vì nhận quà tặng, cô bé kêu gọi mọi người góp tiền cho quỹ No Nation Without Education (tạm dịch: Giáo dục cho mọi quốc gia) của mình.

“Trong vòng vài giờ, chiếc hộp tiền từ thiện đã được lấp đầy và cháu biết mình đã đạt được mục tiêu,” Celine cho biết. “Cháu đã không tin nổi khi nhìn thấy số tiền quyên được. Nhiều gấp đôi số tiền cháu cần. Vậy là cháu đã thành công bước đầu rồi!”

Cô bé đã dùng tiền đó để trả lương cho giáo viên tiếng Anh trong một năm. Điều đó có nghĩa là bọn trẻ sẽ được học ngoại ngữ và cô giáo kia có công việc ổn định trong một năm, căn bệnh ung thư của bố cô ấy cũng được điều trị. Với số tiền còn lại, Celine mua sách dạy tiếng Anh và thú nhồi bông cho học sinh trong trường. Khi cô bé đến để trao những phần quà, những đứa trẻ ở đó rất vui mừng. Cũng trong chuyến đi đó, cô bé còn tham gia vào những dự án khác mà ông nội tài trợ.

“Cháu đã có khoảng thời gian tuyệt vời ở Ấn Độ,” Celine nói. “Cháu không thể cảm ơn hết những người đã giúp đỡ mình. Trải nghiệm này đã thay đổi cuộc đời cháu mãi mãi.”

Nhưng câu chuyện của Celine không chỉ dừng ở đó. Cô bé cho biết thêm, “Nhiệm vụ mới của cháu sao? Đó là xây một trường học ở Mumbai, Ấn Độ, trước sinh nhật 18 tuổi của mình.”

Câu chuyện của Celine chứng tỏ một điều rằng khi tạo ra giá trị ghi dấu trong câu chuyện của mình, bạn càng khát khao làm nhiều việc có ý nghĩa hơn. Tôi cảm nhận được điều đó khi tăng thêm giá trị cho mọi người, nó trở thành điều ám ảnh nhất trên thế gian này. Càng bắt tay vào làm, tôi càng mong muốn tìm được nhiều cơ hội khác hơn nữa. Một chú bướm không bao giờ có thể trở lại hình hài của con ngài được nữa. Khi bạn bắt đầu sống có ý nghĩa hơn, bạn được nếm trải hương vị của sự khác biệt do chính mình tạo ra.

Tôi ước mình được biết chuyện của Celine khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Với tất cả những lợi thế của bản thân, không ai nghĩ một đứa trẻ ở độ tuổi đó có thể tạo nên điều lớn lao như vậy. Khi còn trẻ, tôi không nhận ra mình có khả năng thực hiện được điều gì đó khác biệt. Nếu không, tôi đã làm khác rồi.

Những giá trị sẽ tồn tại lâu hơn bạn

Trong cuốn The Leadership Handbook (tạm dịch: Sổ tay nhà lãnh đạo) của mình, tôi đã viết một chương về sự kế thừa: “Mọi người

sẽ tổng kết cuộc đời bạn trong một câu – Bạn hãy tự mình quyết định điều đó ngay từ bây giờ." Khi hòa mình vào câu chuyện và tạo ra những điều ghi dấu, bạn có thể chọn để lại các giá trị của mình. Một cơ hội tuyệt vời! Hôm nay, bạn và tôi quyết định sống cuộc đời có ý nghĩa, và điều đó cũng chính là cách chúng ta được nhớ đến sau khi ra đi.

Vợ tôi, Margaret, rất xúc động khi đọc Forget-me-not: Timeless Sentiments for Lifelong Friends(tạm dịch: Xin đừng quên tôi: Cảm xúc bất diệt về những người bạn trọn đời) của Janda Sims Kelley. Đó là tuyển tập những bài thơ và văn xuôi được viết vào những năm 1800. Một trong số đó đặc biệt làm vợ tôi nhớ mãi:

Viola yêu quý,

Hành động theo lẽ phải, dám nói ra sự thật,

Bạn có một công việc

không ai có thể làm.

Làm điều lương thiện đó,

thật dũng cảm và hay,

Các thiên thần giục giã

những câu chuyện nói ra.

Thân gửi bạn, Annie

Haskinville, New York, ngày 8 tháng 2 năm 1890

Đó chẳng phải là những điều mà chúng ta muốn làm hay sao? Như Viktor Frankl từng phát biểu: "Trong cuộc sống, mọi người có nhiệm vụ và thiên hướng riêng. Ai cũng mang trong mình những trọng trách phải thực hiện. Không ai có thể thay thế ai, cũng như sống cuộc đời giống hệt nhau. Vì thế, nhiệm vụ của mỗi người cũng là độc nhất như chính cơ hội để họ thực hiện nhiệm vụ đó."

ĐÂY LÀ VIỆC CÁ NHÂN

Lúc này, tôi sẽ dừng lại và kể cho bạn nghe vài điều. Nếu như từng đọc qua những cuốn sách khác của tôi, bạn có thể nhận ra câu nói trên theo những cách tiếp cận và giọng điệu khác nhau. Tôi sẽ hướng dẫn bạn cách sống có mục đích và giúp đỡ bạn sống sao

cho có ý nghĩa, nhưng ngoài ra, tôi còn kể về bản thân – từ khi lớn lên rồi đi học ở một thị trấn nhỏ bang Ohio vào những năm 1950 và 1960; đến khi trở thành mục sư tại một nhà thờ nhỏ nằm ở vùng ngoại ô bang Indiana; dẫn dắt nhiều nhà thờ lớn trong những năm 1970, 1980 và 1990; trở thành diễn giả giảng dạy cho các doanh nhân và nhà lãnh đạo; kinh doanh và thành lập một tổ chức phi lợi nhuận; tham gia tập huấn cho hàng triệu nhà lãnh đạo trên thế giới.

Tôi không kể những điều này để khoe khoang về mình. Tôi cũng mắc nhiều sai lầm, vì thế tôi tin mình cần chia sẻ với bạn theo cách bạn chưa bao giờ được tiếp cận, bởi tôi không biết làm thế nào để truyền đạt tốt hơn nhằm giúp bạn nhận ra cách sống có mục đích. Tôi tin khi biết rõ câu chuyện của tôi và cách nó được bật mí, bạn có thể viết nên câu chuyện ghi dấu của riêng mình. Nó sẽ củng cố thêm sức mạnh để bạn bước trên hành trình sống có ý nghĩa.

Hãy để tôi nói cho bạn vài điều khác nữa. Trong cuốn sách của mình, tôi khá cởi mở khi chia sẻ đức tin của bản thân. Tôi làm vậy vì đó là một phần trong hành trình cá nhân của tôi. Cũng có thể là của bạn. Nhưng cũng có thể không phải. Xin hãy yên tâm, tôi sẽ không ép bạn phải theo tín ngưỡng của mình. Nếu bạn có đức tin khác, hay thậm chí không thích Chúa, tôi tin các bạn vẫn sẽ nhận được nhiều điểm lợi khi nghe chuyện của tôi. Tôi sẽ nói cho bạn biết khi nào tôi kể về đức tin của mình, bạn có thể bỏ qua nếu muốn.

Vì đang là giờ thú tội, nên tôi muốn tiết lộ một bí mật nhỏ. Tôi từng rất vất vả để viết nên cuốn sách này – nhiều hơn cả những cuốn mà tôi đã viết trước đây. Vì sao? Vì thông điệp sống có mục đích và kết quả ghi dấu của nó cực kỳ có ý nghĩa, có ảnh hưởng rất to lớn, và mang tính cá nhân cao đến nỗi tôi phải diễn giải thật cẩn thận. Những điều tôi trình bày có khả năng giúp bạn thay đổi bản thân, cũng như nó đã làm với tôi.

Và để giúp bạn bước những bước đi đầu tiên, tôi đã sáng tạo ra cái gọi là "Thử nghiệm trong bảy ngày." Trang web sẽ cung cấp những hướng dẫn đầu tiên trong cuộc hành trình tìm kiếm ý nghĩa của cuộc đời và tạo ra những điều phi thường. Các bạn có thể ghé thăm trang web7DayExperiment.com và thử xem qua, hoàn toàn miễn phí.

Khi nhìn lại câu chuyện đời mình, tìm cách sống có mục đích và tạo ra các giá trị ghi dấu, tôi nhận thấy chúng tuân theo một kiểu

mẫu, tôi sẽ sử dụng để hướng dẫn cho bạn, như sau:

Tôi muốn tạo ra sự khác biệt,

Hành động để tạo ra sự khác biệt,

Với những người tạo ra sự khác biệt,

Tại một thời điểm tạo ra sự khác biệt.

Phần còn lại của cuốn sách được sắp đặt sao cho phù hợp với kiểu mẫu ở trên (sau khi tôi giải thích một chút về sống có mục đích ở chương kế tiếp). Ước muốn của tôi là khi bạn đọc và nghe những gì tôi nói, bạn sẽ khám phá được nhiều điều hơn về bản thân, quyết tâm tạo ra sự khác biệt và khả năng sống cuộc đời ghi dấu, bạn có thể bắt đầu ngay bây giờ.

Cho dù tôi có kể câu chuyện của mình kỹ đến đâu, hé mở về hoàn cảnh của tôi nhiều thế nào, tôi muốn bạn hiểu chuyện của tôi không quan trọng hơn chuyện của người khác – bao gồm cả bạn. Tôi tin mỗi người đều rất đáng trân trọng. Tôi tin tưởng bạn. Tôi tin tưởng vào tiềm năng thay đổi bản thân của bạn. Và khả năng ảnh hưởng đến thế giới này của chính bạn.

Chuyện của bạn cũng như của tôi sẽ khó mà hoàn hảo. Có lúc thắng lúc thua, những ngày nắng và những ngày mưa, khi trầm khi bổng, đầy những bất ngờ và khôn lường. Cuộc sống là thế. Cuốn sách này không chỉ cho bạn cách sống cuộc đời hoàn hảo, nó chỉ giúp bạn sống tốt hơn mà thôi.

Tôi dành cả đời quan sát những người khác và tôi nhận thấy nhiều người khá thụ động trong cuộc sống. Khi được yêu cầu kể về những nuối tiếc trong cuộc đời, 8/10 người được hỏi đều tập trung vào hành động mình đã không làm thay vì đã làm. Nói khác đi, họ chỉ tập trung vào những thứ họ không thể làm thay vì những việc làm rồi và bị thất bại. Một câu chuyện hay hơn sẽ xuất hiện khi bạn thực sự nỗ lực. Tôi biết rõ điều này vì đã trải qua rồi.

CÂU CHUYỆN TUYỆT VỜI NHẤT CỦA BẠN

Một trong những bộ phim ưa thích nhất của tôi là Amistad (tạm dịch: Con tàu Amistad) của đạo diễn Steven Spielberg. Bộ phim khắc họa cuộc nổi loạn trên một con tàu buôn nô lệ và phiên tòa quyết định số phận của những nô lệ nổi loạn sau khi chiếc tàu cập bến ở Hoa Kỳ một cách kỳ diệu. Bào chữa cho nhóm người nô lệ là luật sư Theodore Joadson, một người Mỹ gốc Phi theo chủ nghĩa

giải phóng nô lệ, do Morgan Freeman thủ vai. Cố vấn pháp lý cho Theodore Joadson là nguyên Tổng thống Hoa Kỳ John Quincy Adams, do Anthony Hopkins thủ vai.

Trong phim, Adams yêu cầu Joadson tóm tắt lại vụ việc. Joadson đã thuật lại mọi chuyện một cách tuyệt vời, chính xác và rất công tâm. Ông già Adam đã tư vấn cho Joadson như sau: "Trước kia, trong thời kỳ đầu làm về luật pháp, tôi đã học được rằng ai kể câu chuyện hay hơn người đó sẽ giành chiến thắng."

Tôi muốn bạn giành chiến thắng nhờ vào việc kể câu chuyện tuyệt vời nhất bằng chính cuộc sống của bạn.

Trong khi bạn đang nghĩ về câu chuyện cuộc đời mình cũng như làm thế nào để kể nó một cách hay nhất, tôi muốn chia sẻ với bạn suy nghĩ sau đây. Tôi thường dạy mọi người về hai nhiệm vụ cao cả nhất trong đời: Đó là tìm kiếm bản thân và đánh mất bản thân. Cuối cùng, tôi cho rằng mỗi người chúng ta tìm thấy bản thân khi khám phá ra động cơ sống của mình. Chúng ta lãng quên mình trên con đường ghi dấu khi đặt lợi ích của người khác lên trước lợi ích của bản thân. Kết quả thế nào? Những người được ta giúp đỡ cũng tìm thấy bản thân và chu trình kế thừa lại bắt đầu từ đó. Quy trình ấy có sức mạnh trường tồn. Khi từ giã cõi đời này, tôi sẽ không thể mang theo bất cứ thứ gì, nhưng tôi có thể sống mãi trong tim mọi người bằng những cống hiến của bản thân. Đây là điều tôi hy vọng bạn nhận ra được sau khi đọc xong cuốn sách này.

Nếu cảm thấy bản thân đã sẵn sàng hiểu cách sống có mục đích sẽ thay đổi cuộc đời ra sao, bạn hãy lật sang trang bên để thấy tại sao đôi khi những dự định tốt không thôi là chưa đủ để có một cuộc đời ghi dấu.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: CUỘC ĐỜI BẠN LÀ CÂU CHUYỆN TUYỆT VỜI

Câu chuyện của bạn

Bạn sẽ cá tính hóa câu chuyện cuộc đời mình như thế nào? Nó đã hoàn hảo chưa? Có phải nó tốt nhưng chưa có gì đặc sắc? Nó đã diễn ra như những gì bạn dự kiến? Bạn hãy dành thời gian để suy nghĩ về câu chuyện của mình bằng cách viết về nó. Bạn có vô số cách để làm việc đó. Bạn có thể tạo một danh sách những khoảnh khắc đáng nhớ – cả những điều tích cực và tiêu cực. Bạn có thể trình bày dưới dạng một câu chuyện kể. Bạn có thể ghi nhanh các

ý tưởng hoặc tạo ra một đoạn tóm tắt. Cách bạn thực hiện ra sao không quan trọng. Điều quan trọng là bạn dành thời gian để thực hiện việc đó và hãy nghĩ chắc chắn xem câu chuyện của bạn sẽ đi theo hướng nào khi bạn hoàn thành.

Bắt tay vào phác thảo một chương mới

Hãy cố gắng thấy rõ ý nghĩa của việc chủ động sẽ giúp cuộc đời của bạn trở nên có ý nghĩa ra sao và hãy trở nên nhiệt huyết trong câu chuyện của bản thân. Hãy nhận diện một hành động đơn lẻ của mình ngày hôm nay và mọi ngày trong tuần hay trong tháng để bắt đầu viết nên câu chuyện. Như Doug Horton nói: “Hãy trở thành người hùng của chính mình. Còn rẻ hơn một chiếc vé xem phim.”

2

Tại sao những ý định tốt là chưa đủ?

Nhà thơ Samuel Johnson nổi tiếng với câu nói: "Đường tới địa ngục được lát bằng những thiện tâm." Tại sao ông lại nói vậy? Không phải mong muốn làm việc tốt hay giúp đỡ người khác là điều tốt sao? Câu trả lời của tôi là đúng vậy. Việc muốn giúp đỡ mọi người và tăng giá trị cho họ khiến bạn trở thành người tốt hơn. Nhưng nếu bạn không hành động có mục đích, nó sẽ không tạo ra sự khác biệt.

VƯỢT QUA KHOẢNG CÁCH QUAN TRỌNG

Trong bộ phim Pay It Forward (tạm dịch: Đáp đền tiếp nối), giáo viên Eugene Simonet đã đưa ra thử thách cho học sinh của mình, ông yêu cầu chúng hãy về nhà và tạo sự khác biệt cho cuộc sống của người khác. "Hãy suy nghĩ về ý tưởng thay đổi thế giới của chúng ta, sau đó biến nó thành hành động," ông nói với các học sinh. Tại sao vậy? Bởi vì ông biết hầu hết mọi người, dù muốn làm điều gì đó có ý nghĩa, nhưng lại không cố gắng kết nối giữa lý thuyết và thực tiễn. Họ chờ đợi. Như một tất yếu, họ không bao giờ vượt qua khoảng cách. Và kết quả là, họ không bao giờ được trải nghiệm những điều lớn lao.

Khi nhìn lại cuộc hành trình ghi dấu của mình, tôi nhận ra nó bắt đầu với những ý định tốt nhiều hơn việc sống có mục đích. Những thiện tâm bộc lộ tâm can và mong muốn giúp đỡ người khác của tôi còn cách xa những điều lớn lao mà tôi thực sự khao khát. Ví dụ, khi còn học trung học, tôi rất thích bóng rổ. Tôi chơi trong đội bóng rổ của trường và chơi khá tốt. Nhưng tôi cũng luôn muốn chơi bóng đá. Tuy nhiên, tôi biết cha mẹ không muốn tôi chơi hai môn thể thao cùng lúc. Họ lo tôi sẽ không thể đảm bảo việc học

văn hóa. Vì vậy, tôi đã lâm vào tình trạng khó xử. Mỗi mùa hè, tôi thường nói với bạn bè rằng tôi sẽ thử chơi bóng đá vào mùa thu. Đó là ý định của tôi. Tuy nhiên, tôi biết cha mẹ sẽ thất vọng nếu tôi làm vậy. Rồi việc gì đến cũng phải đến, tôi khiến bản thân và bạn bè thất vọng khi không tham gia đá bóng. Kết quả là, ý định của tôi mãi chỉ là ý định mà thôi.

Khi mới chập chững bước vào đời, quá nhiều lần ý định của tôi chỉ dừng lại ở những ý tưởng – dù tuyệt vời nhưng không bao giờ được thực thi. Nếu tôi thực sự khát khao đá bóng và nói với cha mẹ rằng tôi muốn chơi, tôi nghĩ họ sẽ cho phép.

Đáng buồn là tôi chưa bao giờ chơi bóng đá vì tôi chưa bao giờ nói với họ về cảm giác của mình. Tôi thường ngồi trên khán đài xem các trận bóng. Theo thời gian, tôi bắt đầu rời khán đài và ra sân bóng thường xuyên hơn. Cho đến khi tôi bắt đầu thấy được sự khác biệt giữa ý định tốt và sống có mục đích, tôi bắt đầu thấy cuộc sống có ý nghĩa hơn khi nhận thức được sự cần thiết phải hành động và thực hiện nó hằng ngày.

Bạn đang theo dõi trò chơi gì mà đáng ra bạn phải tham dự? Có phải bạn vẫn đang ngồi trên những khán đài của cuộc sống, nơi bạn có thể tạo ra sự khác biệt?

Có nhiều cách để trở nên quan trọng – nhiều như số dân trên Trái đất vậy. Mỗi người chúng ta có những kỹ năng, tài năng, cơ hội, lý do và lời kêu gọi. Tôi sẽ giúp bạn bắt đầu tìm ra chúng trong các chương tiếp theo. Nhưng chỉ có một con đường để bạn đạt được sự quan trọng, đó là thông qua việc sống có mục đích. Vì bạn vẫn đang đọc cuốn sách này, nên tôi tin rằng bạn đã đưa ra quyết định để hòa mình vào câu chuyện của bạn như tôi đã đề xuất trong Chương 1. Bạn muốn sống cuộc sống có ý nghĩa. Bạn mong muốn ghi dấu. Điều đó là tốt. Nhưng câu hỏi tiếp theo là làm như thế nào.

Trước hết, hãy để tôi làm rõ ý của mình khi nói về sống có mục đích. Tôi mô tả một cuộc sống mang lại cho bạn sự hài lòng hằng ngày và những phần thưởng liên tục chỉ nhờ nỗ lực tạo ra sự khác biệt – nhỏ hoặc lớn – trong cuộc sống của người khác. Sống có mục đích là cây cầu dẫn bạn đến cuộc sống có ý nghĩa, trong khi những ý định tốt không thể giúp bạn đến được đó.

Sự khác biệt lớn giữa việc có ý định tốt đẹp và sống có mục đích là gì? Tôi có thể chỉ cho bạn bằng cách sử dụng một vài từ ngữ. Hãy xem ba cột từ bên dưới, và tự hỏi: "Tôi đang ở phần những ý định

tốt, hay ở phần có mục đích?"

Ý định tốt	Sống có mục đích	Sống có ý nghĩa
Mong muốn	Hành động	Kết quả
Ước muốn	Mục đích	Hoàn thành
Một ngày nào đó	Hôm nay	Mỗi ngày
Tưởng tượng	Chiến lược	Cần tuân theo
Hy vọng	Dứt khoát	Liên tục
Thụ động	Tích cực	Chủ động
Thỉnh thoảng	Liên tục	Thói quen
Cảm xúc	Kỷ luật	Phong cách sống
Ai đó nên làm	Tôi sẽ làm	Tôi làm
Sống sót	Thành công	Ý nghĩa

Khi nhìn vào các danh sách này, bạn có thể hiểu tại sao ý định tốt đơn thuần sẽ không bao giờ đem lại điều quan trọng cho bạn? Trên thực tế, nếu tất cả những gì bạn làm là nuôi dưỡng những ý định tốt, nhưng bạn không bao giờ hành động có mục đích, bạn thực sự có thể trở nên nản lòng và ít thỏa mãn, vì mong muốn thay đổi tích cực của bạn có thể tăng lên, nhưng thiếu đi kết quả sẽ khiến bạn thất vọng.

Cho dù có nhận ra hay không, thì chúng ta vẫn đang sống ở phần này hay phần khác. Cho dù theo ý muốn hoặc mặc định, nếu có mong muốn làm cho thế giới thành nơi tốt hơn, chúng ta phải chọn hoặc nuôi dưỡng những ý định tốt đẹp hoặc sống có mục đích. Bạn sẽ chọn làm gì?

HỌC ĐỂ TRỞ NÊN CÓ MỤC ĐÍCH

Thậm chí một người, sinh trưởng trong một gia đình luôn khuyến khích các thành viên sống có mục đích như tôi, cũng đã không biết sống có mục đích ngay từ đầu.

Cha tôi là người sống có mục đích nhất tôi từng gặp. Ông biết mình tin tưởng điều gì, ông xác định những nhu cầu của bản thân, nghĩ về những việc cần làm để có được kết quả như mong muốn và luôn hành động để thấy những kết quả đó. Cha tôi giờ đã ở tuổi 90 và vẫn đang tiếp tục sống có mục đích.

Khi còn trẻ, cha tôi đã tìm hiểu những người thành công và nhận

thấy tất cả họ đều có một điểm chung: thái độ tích cực. Ông không phải là người sinh ra đã có thái độ tích cực, vì vậy ông bắt đầu đọc sách và nghe các nhà diễn thuyết, họ đã dạy ông cách trở nên tích cực hơn. Và ông đã thực hành tư duy tích cực mỗi ngày. Đến giờ vẫn vậy.

Cha mẹ tôi luôn chú ý vun vén cho anh trai Larry, em gái Trish và tôi. Họ muốn gặp bạn bè của chúng tôi để xem chúng tôi xây dựng các mối quan hệ như thế nào, vì thế họ sắm cho chúng tôi mọi thứ mà trẻ em khi đó muốn có ở nhà: đồ chơi, bàn bóng chuyền, bộ thực hành hóa học và bàn bi-da. Kết quả là tất cả những đứa trẻ ở khu phố đều tụ tập tại nhà tôi và mẹ nhẹ nhàng hướng dẫn chúng tôi những mối quan hệ nào là tích cực và mối quan hệ nào là tiêu cực.

Trong bữa tối, cha mẹ tôi thường hỏi chúng tôi: "Con đã đọc gì hôm nay? Con đã cố gắng làm gì và thất bại những gì?" Họ cố gắng gieo hạt giống của sự chủ tâm vào tâm hồn chúng tôi trong mỗi bữa ăn.

Cha tôi cũng chú ý đến sự trưởng thành và phát triển của các con. Ông từng cho tiền để chúng tôi mua sách vì ông biết nó sẽ làm thay đổi chúng tôi, thay vì "thuê" chúng tôi đi đổ rác. Và ngày chúng tôi có bằng lái xe, trước khi chúng tôi lên xe để lái về nhà, cha nói: "Ta sẽ dạy các con bài học quan trọng nhất mà các con từng biết về lái xe." Ông lấy một cuốn sách từ túi áo khoác của mình và đặt nó vào trong hộp găng tay. Ông nói: "Trong khi tham gia giao thông, sẽ có những lúc các con dừng lại, bị mắc kẹt trên đường tàu, hoặc chờ đợi ai đó. Cách tốt nhất để sử dụng thời gian đó là đọc sách." Tình yêu đọc sách của tôi đã được cha tạo ra một cách có mục đích.

Dù rằng, cha mẹ tôi sống rất có mục đích nhưng tôi thực sự không hiểu được điều đó khi là một đứa trẻ. Tôi không làm như vậy. Có lẽ tôi đã chơi quá nhiều. Tôi luôn muốn đi chơi. Khi trưởng thành, tôi nghĩ làm việc chăm chỉ là chìa khóa của thành công. Tôi tin rằng càng làm việc chăm chỉ, tôi sẽ càng thành công.

Điều gì đã thay đổi tôi ư? Cuối cùng thì làm thế nào tôi đã nhận ra sống có mục đích là chìa khóa cho cuộc sống ý nghĩa, là cầu nối giữa thành công và những điều ghi dấu? Khi ở độ tuổi 20, tôi gặp một người tên là Curt Kampmeier.

Curt cộng tác với Success Motivation Institute (Học viện Động lực Thành công) ở Waco, Texas. Tôi đã được nghe anh thuyết trình về

những nguyên tắc thành công và thực sự hứng thú với chúng, vì thế tôi viết giấy nhắn muốn được gặp anh trong lần tiếp theo khi anh đi qua nơi tôi ở. Thật ngạc nhiên, anh đồng ý. Vì vậy, chúng tôi đã cùng nhau ăn sáng.

Trong lúc chúng tôi đang dùng bữa, Curt hỏi tôi liệu tôi có kế hoạch phát triển cá nhân hay chưa. Đó là câu hỏi chưa ai từng hỏi tôi. Không những không có, tôi thậm chí không biết mình đáng lẽ phải có một kế hoạch. Tôi rất bối rối trước câu hỏi nên đã giả vờ phản ứng lại. Tôi bắt đầu kể cho anh về tất cả những công việc của tôi và thời giờ đã bỏ ra. Curt biết ngay là tôi đang tìm lý do.

"Nếu anh muốn phát triển," anh ấy nói, "anh phải có mục đích." Lời tuyên bố đó khiến tôi choáng váng.

Curt nói với tôi rằng anh có kế hoạch chi tiết cho sự phát triển – bộ tài liệu về các mục tiêu, thái độ, sáng kiến và trách nhiệm. Theo bản năng, tôi biết những điều này có thể giúp ích cho bản thân. Khi tôi hỏi anh làm thế nào tôi có thể có được nó, anh nói tôi có thể mua nó với giá 695 đô-la.

Khoản tiền đó tương đương với một tháng lương của tôi!

Sau bữa sáng, tôi trở về nhà và nghĩ ra các lựa chọn thay thế. Tôi bắt đầu hỏi bạn bè và đồng nghiệp liệu họ có kế hoạch phát triển bản thân không. Không. Không ai trong số bạn bè tôi có ý định làm tốt hơn những việc họ thường làm. Họ chỉ hy vọng nó sẽ tự nhiên xảy ra, như tôi từng nghĩ. Điều đó giống như những ý định tốt phải không?

Cuối cùng, sau 6 tháng gom góp, tôi và vợ mình, Magaret đã có được thứ mình cần.

Tôi sẽ không bao giờ quên ngày nhận được bộ tài liệu ấy. Khi gặp Curt, tôi đã nhìn thấy nó nhưng khi được cầm trên tay và bắt đầu đào sâu, tôi đã bị đánh bại bởi sự đơn giản của nó. Lúc đầu tôi nghĩ, mình đã trả gần 700 đô-la cho cái thứ này sao? Tôi đã hy vọng nhận được thứ gì đó "hữu dụng". Thay vào đó, bộ tài liệu buộc tôi phải làm rất nhiều việc.

Tôi có thể làm gì khác bây giờ? Nên tôi dấn thân hơn nữa. Suy cho cùng, chúng tôi đã dành một khoản không nhỏ cho bộ tài liệu này. Nhưng không lâu sau tôi nhận ra nó vô cùng giá trị.

Tôi đã hy vọng nó mang đến một giải pháp. Thay vào đó, nó đã chỉ cho tôi hướng đi.

Đó là khóa học về sống có mục đích. Ngay từ khi mua, tôi đã buộc phải lựa chọn, vì chúng tôi phải dành dụm 6 tháng mới tiết kiệm đủ tiền.

Tài liệu này đã khai sáng cho tôi về cuộc sống có mục đích rõ ràng. Nó giúp tôi bắt đầu tạo lập kế hoạch cuộc sống đầu tiên của mình. Tôi không thể nào đánh giá được giá trị của nó. Tại sao? Bởi vì nó đã dẫn tôi đến sự thấu hiểu:

Nếu tôi muốn tạo ra sự khác biệt…

Mong ước thay đổi sẽ không khiến chúng ta thay đổi.

Hy vọng về sự cải thiện sẽ không mang lại sự cải thiện.

Mơ mộng sẽ không đem lại tất cả các câu trả lời tôi cần.

Tầm nhìn là không đủ để mang lại sự chuyển đổi cho tôi hoặc những người khác.

Chỉ bằng cách sử dụng suy nghĩ và chuyển suy nghĩ từ mong muốn sang hành động, tôi mới mang lại thay đổi tích cực. Tôi cần phải đi từ muốn sang hành động.

Có thể bạn đã tự mình thấy sự khai sáng này. Có thể bạn đã bắt đầu thực hiện quá trình chuyển đổi. Có thể bạn đã tìm ra nó sớm hơn tôi đã từng. Nhưng nếu bạn không làm vậy, hãy đoán xem điều gì sẽ xảy ra? Ngay bây giờ, bạn có thể tạo ra thay đổi từ ý định tốt đẹp đến sống có mục đích. Trên thực tế, bạn có thể trở nên có mục đích đến nỗi bạn bè và những người thân yêu, đồng nghiệp và quản lý, hay những người hàng xóm của bạn sẽ nói: "Điều gì xảy ra với anh/chị thế?" Sự biến đổi của bạn sẽ khiến họ ngạc nhiên. Và nó sẽ truyền cảm hứng cho người khác sống có mục đích.

BẢY LỢI ÍCH CỦA SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH

Theo trực giác, bạn có thể cảm thấy sống có mục đích sẽ mang lại rất nhiều lợi ích cho bạn. Dưới đây là bảy lợi ích của nó:

1. Sống có mục đích thôi thúc chúng ta đặt câu hỏi: "Đâu là điều ghi dấu trong cuộc đời của tôi?"

Ở tuổi 25, khi đang khao khát thành công, tôi đã gặp Curt Kampmeier. Nhờ tìm hiểu bộ tài liệu của anh và trở nên sống có mục đích, tôi tự hỏi: "Chìa khóa thành công là gì?"

Sau khi quan sát hàng chục người thành công và đọc nhiều cuốn sách, tôi đã đi đến kết luận: Những người thành công rất giỏi trong bốn lĩnh vực: Quan hệ, chuẩn bị, thái độ và kỹ năng lãnh đạo. Đó là những lĩnh vực tôi cần phải trau dồi nếu muốn thành công. Tôi lên kế hoạch bắt đầu phát triển bản thân trong bốn lĩnh vực đó.

Sống có mục đích sẽ thúc đẩy bạn bắt đầu đặt câu hỏi và ưu tiên bất cứ điều gì được coi là quan trọng đối với bạn. Đó là những gì tôi được chứng kiến. Tôi bắt đầu bằng cách tự vấn rằng mình có thể thành công như thế nào. Khi bắt đầu gặt hái được một số thành tựu, tôi nhận ra mình cần đặt câu hỏi về tầm quan trọng. Tôi có thể tạo ra sự khác biệt không? Tôi cần giúp đỡ ai? Làm thế nào tôi có thể giúp họ? Làm thế nào tôi có thể tạo thêm giá trị cho họ? Những câu hỏi này bắt đầu giúp tôi trở nên có chủ ý trong lĩnh vực cần ghi dấu.

Tôi từng tự hỏi: "Đâu là điều quan trọng trong cuộc sống của mình?" Và câu trả lời là tạo giá trị cho mọi người. Tôi bắt đầu tập trung vào ý nghĩ đó và nó cũng là bản chất của sống có mục đích. Một cuộc sống vô ý chấp nhận tất cả mọi thứ và không làm gì cả. Một cuộc sống chủ tâm chỉ tập trung vào thứ sẽ tạo ra thêm những điều quan trọng.

2. Sống có mục đích thôi thúc chúng ta thực hiện hành động ngay lập tức để có thể ghi dấu

Khi chuyển từ ý định tốt sang sống có mục đích, bất cứ khi nào bạn nhận ra một nhu cầu quan trọng đối với bản thân, bạn sẽ không chỉ dừng lại ở suy nghĩ nữa. Cần phải làm gì đó để cải thiện tình hình, bạn nghĩ vậy, mình phải làm gì đó. Bạn chủ động.

Sự thay đổi đã diễn ra trong những năm tháng đôi mươi khi tôi nghe W. Clement Stone phát biểu tại cuộc vận động thúc đẩy-thái độ-tích cực ở Dayton, Ohio. Ông là học trò của Napoleon Hill, người đã viết nên những cuốn sách tôi yêu thích, vì vậy tôi rất muốn được nghe những gì Stone nói.

Một trong những bài học ông đã giảng dạy ngày hôm đó là cần phải tạo ra sự cấp bách để hoàn thành công việc. Ông khuyến khích chúng tôi nói câu: "Hãy làm ngay bây giờ. Làm ngay bây giờ. Hãy làm ngay bây giờ" 50 lần mỗi sáng và trước khi đi ngủ.

Ông khuyên chúng tôi thực hành bài tập này mỗi ngày trong một tháng cho đến khi nó trở thành nguyên tắc sống của bản thân.

Tôi rời hội nghị với quyết tâm thực hiện lời khuyên đó mỗi ngày và tôi đã làm được. Vào cuối tháng đó, trong tôi xuất hiện cảm giác thôi thúc hành động và thấy mình sẵn sàng bất cứ lúc nào. Tư tưởng "làm ngay bây giờ" đã khiến tôi sống với mong chờ mãnh liệt mình sẽ bắt đầu thực thi tất cả những việc đã trì hoãn. Nó nâng tôi lên cấp độ hoàn toàn mới.

Chúng ta đều có khuynh hướng từ bỏ mọi thứ. Tôi cần thực hành bài tập "làm ngay bây giờ" để giúp mình có động lực thực thi những hành động có ý nghĩa. Ban đầu là một nguyên tắc, nhưng sau đó việc này dần trở thành một niềm vui hằng ngày. Nó nhanh chóng chuyển từ "Tôi phải" sang "Tôi muốn" rồi "Tôi cần làm ngay". (Tôi sẽ nói chi tiết về điều này trong Chương 9.) Chưa ai từng nghĩ mình thích làm những điều ghi dấu. Họ hành động để đạt được nó. Bạn không thể ngồi trong các khán đài trống như tôi đã làm ở trường trung học – bạn cần hòa mình vào cuộc chơi.

Khi bản thân cảm nhận được tác động mạnh mẽ của việc sống có mục đích, bạn sẽ khát khao hành động để ghi dấu. Điều quan trọng nhất bạn có thể làm là bắt tay vào thực hiện vì việc này sẽ thúc đẩy ham muốn đạt được nhiều hơn những điều có ý nghĩa trong con người bạn.

3. Sống có mục đích thách thức chúng ta tìm ra những cách sáng tạo để đạt được những điều phi thường

Khi còn học đại học, tôi đã đạt điểm dưới mức trung bình trong một bài kiểm tra sáng tạo. Tuy nhiên, sau này tôi vẫn có thể đưa ra hàng nghìn thông điệp và viết hàng chục cuốn sách được mọi người đón nhận. Tôi đã thay đổi như thế nào? Khi trở nên có mục đích ở những việc muốn làm, tôi trở nên sáng tạo trong quá trình tìm cách đạt được những mong muốn. Thấy rõ bức tranh tổng thể về những gì bản thân muốn đạt được đã cho tôi ý chí để duy trì tinh thần sáng tạo, vượt qua rào cản và khắc phục thiếu sót.

Khi sống có mục đích, bạn sẽ thấy nhiều khả năng xuất hiện trước mắt:

Sống có mục đích luôn khiến bạn có nhiều ý tưởng.

Sống không mục đích luôn đi kèm với lời bào chữa.

Sống có mục đích cải thiện tình hình.

Sống không mục đích đùn đẩy trách nhiệm.

Sống có mục đích tạo ra thay đổi.

Sống không mục đích hồ nghi về những gì đã xảy ra.

Sống có mục đích nói: "Đây là những việc tôi có thể làm được."

Sống không mục đích hỏi: "Tại sao không ai khác làm việc này nhỉ?"

Sống không mục đích và có mục đích là hai thế giới khác biệt về mọi khía cạnh của cuộc sống, bao gồm cả sự sáng tạo.

Sống có mục đích là biết mình muốn gì. Thường thì mong muốn luôn khó nắm bắt hoặc thậm chí khó đạt được. Tuy nhiên, khi biết mình muốn gì, sự cần thiết có thể xuất hiện dưới vỏ bọc của sáng tạo. Khi điều đó xảy ra, cuộc sống có mục đích biến câu hỏi đầy nghi ngờ "Liệu tôi có thể không?" thành "Tôi phải làm như thế nào?" Khi bạn biết mình muốn gì và không thể tìm thấy thứ bạn cần, bạn phải tạo ra thứ bạn cần để có được thứ bạn muốn!

4. Sống có mục đích thúc đẩy chúng ta nỗ lực hết mình để hành động lớn lao

Tác giả của nhiều đầu sách bán chạy nhất, Bob Moawad, từng nói: "Hầu hết mọi người không nhắm vào mục tiêu quá cao để rồi bỏ lỡ nó. Họ hay nhắm mục tiêu quá thấp và trúng đích." Còn gì tệ hơn thế? Đó là không nhắm vào mục tiêu nào hết!

Sống không mục đích nghĩa là không đặt ra mục tiêu nào trong cuộc đời. Những người sống không mục đích lang thang quanh cuộc sống mà không hề tập trung. Họ giống như Brother Juniper trong tác phẩm truyện tranh của Father Justin "Fred" McCarthy, người bắn những mũi tên vào hàng rào gỗ ở sân sau nhà. Anh ta kéo căng dây cung và để cho mũi tên bay đi. Mũi tên cắm vào đâu trên hàng rào thì chỗ đó được anh ta lấy bút đánh dấu vẽ một vòng tròn quanh nó. Bằng cách này, anh ta nghĩ mình chắc chắn sẽ không bao giờ bỏ lỡ điểm đích nào.

Có lẽ nhiều người sống như vậy, đáp xuống ở một nơi ngẫu nhiên và gọi đó là đích đến. Điều này cho thấy một cuộc sống không có mục đích hoặc năng lượng, như chơi golf không có lỗ, chơi bóng đá không có vạch cầu môn, chơi bóng chày không có đĩa nhà hoặc chơi bowling không có con ky.

Tôi đã nhận thức được sự cần thiết của mục tiêu ở tuổi lên 10, dù tôi không nhận ra những điều lớn lao vào thời điểm đó. Lúc này, tôi thích bóng rổ. Cha muốn tạo cho tôi một sân chơi ở nhà, do đó,

ông đổ một ổ đĩa bê tông và đặt một chiếc bảng đen cạnh chỗ để xe. Sau đó, cha con tôi vào thị trấn để mua một quả bóng rổ và một chiếc vành rổ. Tôi rất phấn khích vì sắp có sân bóng rổ riêng của mình, nơi tôi có thể tập luyện bóng rổ mỗi ngày.

Khi cha tôi chuẩn bị gắn rổ bóng lên tấm bảng thì nhận được cuộc điện thoại khẩn cấp và phải đi công tác. Vào thời điểm đó, cha là quản lý giám sát, chịu trách nhiệm dẫn dắt nhiều mục sư. Đôi khi, cha phải xử lý rất nhiều việc khẩn cấp.

"John," ông nói, "ngày mai, cha về sẽ lắp rổ cho con."

"Không sao đâu," tôi trả lời, "con sẽ luyện tập cho đến khi cha về."

Khi ông lùi xe ra đường, tôi vẫy tay chào tạm biệt và sau đó bắt đầu rê quả bóng mới trên sân. Sau khoảng 15 phút, tôi cảm thấy chán và quyết định ném bóng vào bảng. Tôi nghĩ việc đó khiến tôi thoải mái hơn. Nhưng điều đó đã không xảy ra. Khi quả bóng bật ra khỏi bảng và lăn sang bên kia đường, tôi đã mất hết hứng thú chơi bóng. Chơi bóng rổ không có giỏ ư? Ghi điểm là mục đích cuối cùng của trò chơi và không được ghi điểm thì gọi gì là bóng rổ.

Ví dụ này tượng trưng cho nhiều điều trong cuộc sống. Bất cứ điều gì có ý nghĩa lớn lao cũng cần phải được thúc đẩy bởi mục tiêu cụ thể và thực hiện thông qua các hành động. Ví dụ, khi hẹn hò, việc chúng ta theo đuổi người nào đó thường đi kèm với chủ ý rất lớn. Chúng ta cố gắng dành thời gian tối đa bên người đó. Chúng ta làm thêm nhiều điều, bỏ qua bản thân để làm hài lòng họ. Chúng ta nỗ lực hết sức. Đáng buồn thay, sau hôn nhân, nhiều người đã đánh mất sự chủ tâm này và đó cũng là lúc mối quan hệ bắt đầu trượt dốc.

Tất nhiên, có mục đích cũng có thể dẫn mọi người đi sai hướng khi sự tập trung của chúng ta lệch lạc. Tôi đã học được điều đó trong ngày cưới. Sau buổi lễ, Margaret và tôi đóng gói đồ đạc để chuẩn bị cho tuần trăng mật. Chúng tôi đã lên kế hoạch lái xe tới Florida, ở lại nhà ông bà của cô ấy trong một tuần. Khi đang sắp xếp hành lý, Margaret nhìn thấy tôi không chỉ đặt một mà tận hai chiếc vali vào thùng xe.

"Cái gì thế John?" Cô ấy hỏi.

"Anh nghĩ mình sẽ mang theo vài việc cần làm để phòng khi rảnh rỗi," tôi nói, trong lòng cảm thấy hài lòng với bản thân vì sự tính toán này.

“Anh yêu dấu, sẽ không có thời gian rảnh rỗi đâu!” Cô ấy nói với thái độ tò mò, xen lẫn chút khó chịu. Tôi phải nói với bạn rằng cô ấy đã đúng, và cô ấy đã cố dạy cho tôi bài học quan trọng về việc sống có mục đích.

5. Sống có mục đích sẽ giải phóng sức mạnh của những điều lớn lao bên trong mỗi chúng ta

Lần đầu tiên tôi được nghe Zig Ziglar nói chuyện là khi tôi khoảng 26 tuổi. Tôi ngồi ở giữa hàng ghế đầu trong thính phòng, cố gắng “nuốt” hết những lời ông nói về sự khích lệ. Tôi rất mê thái độ lạc quan, phong cách giao tiếp dễ mến và sự thân thiện cùng chất giọng du dương của người miền Nam nước Mỹ. Khi ông nói chuyện và di chuyển trên sân khấu, tôi cảm thấy như thể ông đang nói riêng với mình, dù tôi chỉ là một trong 10.000 khán giả bên dưới.

Trong bài phát biểu này, tôi nghe Zig nói: “Nếu bạn giúp những người khác đạt được những gì họ muốn, họ sẽ giúp bạn đạt được những gì bạn muốn.” Và tôi cũng đã được trải nghiệm một hiện tượng quan trọng khác. Tôi nhận ra rằng cho đến thời điểm đó, tôi đã đặt bản thân và nhu cầu của mình lên trước những người khác. Tôi luôn tập trung vào lịch làm việc của bản thân và những gì muốn đạt được, không phải cho người khác và những điều quan trọng đối với họ. Tôi quan tâm đến người khác, nhưng chưa bao giờ tập trung vào họ và hiểu được giúp họ thực sự chính là giúp tôi.

Khi thay đổi cách lãnh đạo của mình, tôi nhận ra mình đã làm đúng thông qua việc ưu tiên những người mà mình hướng dẫn và trong thời gian đó, tôi đã có được niềm vui khi thấy hành động này của mình phát huy hiệu quả trong cuộc sống của người khác. Khi nhận được sự chú ý và chăm sóc cần thiết, họ không chỉ sẵn sàng, mà còn sẵn lòng giúp tôi hoàn thành tầm nhìn của bản thân.

Đó là một quy luật tự nhiên, bạn không thể gặt hái mà không gieo trồng. Đó là lý do tại sao cần phải cho đi trước khi bạn mong chờ được nhận lại. Kết quả tích cực và tổng hợp của việc thực hành nguyên tắc này trong nhiều năm đã đem đến cho tôi kết quả vô cùng lớn. Mọi người không chỉ tạo ra sự khác biệt, mà còn kéo theo những người khác tạo ra sự khác biệt. Tôi đang chứng kiến “những vụ mùa bội thu” trong cuộc sống của những người khác.

Cho-và-nhận là quá trình tự nhiên, giống như hít thở vậy. Bạn hít

vào và thở ra. Bạn không thể cứ hít vào mãi. Bạn cũng không thể chỉ thở ra mãi. Cả hai đều thiết yếu. Tương tự như vậy, chúng ta cho đi và nhận lại. Cuộc sống của chúng ta giống như dòng sông chứ không phải hồ chứa. Những gì ta có nên được luân chuyển đến với những người khác. Thời điểm mà chúng ta cống hiến những điều tốt đẹp cho người khác là thời điểm mà phép lạ về những điều ghi dấu bắt đầu xảy ra. Càng chia sẻ, chúng ta càng giàu có. Càng giàu có, chúng ta càng có thể chia sẻ nhiều. Chúng ta không "bố thí" để có được những điều ghi dấu. Chúng ta giải phóng nó. Đó là cách chúng ta xây dựng cuộc sống có ý nghĩa.

6. Sống có mục đích truyền cảm hứng cho chúng ta sống tích cực mỗi ngày

John Wooden, cố vấn của tôi trong nhiều năm, đã khuyên mọi người nên biến mỗi ngày thành một kiệt tác. Huấn luyện viên huyền thoại của đội bóng rổ UCLA Bruins này từng giải thích: "Với tư cách là người dẫn dắt đội bóng, tôi phải có trách nhiệm tận dụng tối đa năng lực của các cầu thủ. Là huấn luyện viên, tôi luôn tự hỏi bản thân mỗi ngày: Làm thế nào tôi có thể dẫn dắt đội bóng ngày một tốt hơn? Tôi kết luận đội của tôi sẽ thay đổi khi mỗi cầu thủ thay đổi và điều đó chỉ xảy ra khi mỗi cầu thủ chủ tâm biến mỗi ngày thành một kiệt tác của chính họ."

Vậy vị huấn luyện viên này đã làm thế nào? Mỗi ngày trong suốt quá trình tập luyện, ông sẽ theo dõi sự nhiệt huyết, tập trung và hành vi ứng xử của mỗi cầu thủ. Nếu ai không cố gắng hết mình, ông sẽ nói với người đó: "Tôi thấy hôm nay em không nỗ lực luyện tập hết mình. Tôi biết em mệt, có lẽ em đã thức khuya để học, hoặc hôm nay em không được khỏe. Tôi cũng biết em đang nghĩ, mình chỉ nỗ lực một nửa cho hôm nay, nhưng ngày mai mình sẽ cố gắng gấp đôi. Tôi muốn em biết suy nghĩ đó sẽ không biến em trở thành cầu thủ giỏi hơn. Vào ngày mai em không thể tập luyện gấp đôi được. Bất cứ ai trong chúng ta cũng chỉ có thể sử dụng tối đa 100% sức lực mỗi ngày mà thôi. Vì vậy, nếu hôm nay em chỉ nỗ lực một nửa, em sẽ mất đi một nửa nỗ lực còn lại mà không bao giờ lấy lại được. Vài ngày như thế tích tụ lại khiến em chỉ trở thành cầu thủ nghiệp dư thôi."

John Wooden là bậc thầy về sống có mục đích khi huấn luyện. Ông lên kế hoạch tính theo từng phút cho mọi cầu thủ và viết kế hoạch vào những tấm thẻ nhỏ trước khi các cầu thủ tập trung. Ông từng nói nếu bạn hỏi ông rằng đội của mình đã làm gì trong bất kỳ ngày nào trong sự nghiệp huấn luyện lâu năm, ông có thể rút tấm thẻ nhỏ ngày hôm đó ra từ các tập tài liệu của mình và cho bạn

biết tất cả các cầu thủ đã làm gì khi đó. Triết lý của ông là "dùng nhiều giờ để lập kế hoạch cho vài giờ thực hành." Và điều đó đã mang lại hiệu quả. Thành tích của ông với 10 danh hiệu quốc gia đã nói lên tất cả. Không có gì ngạc nhiên khi ông được tạp chí danh tiếng Sports Illustrated bình chọn là Huấn luyện viên Thế kỷ.

Lời dạy của ông đã khuyến khích tôi viết cuốn sách Today Matters (tạm dịch: Những điều quan trọng hôm nay). Cuốn sách cho hay: "Bí quyết thành công của bạn được quyết định bởi lịch trình hành động hằng ngày của bạn." Quan trọng là bạn phải đưa ra các quyết định tốt dựa trên các nguyên tắc và giá trị của bạn, rồi sau đó quản lý các quyết định đó mỗi ngày. Khi viết cuốn sách đó, tôi nhận thấy các bài học cần đơn giản và cơ bản. Nhưng những lời dạy của John Wooden cũng khá đơn giản. Ông tập trung vào các nguyên tắc cơ bản, nhưng lại đạt được thành công rất lớn. Chìa khóa chính là việc tuân thủ nhất quán những gì đã đề ra.

Một vài năm trước, tôi đến diễn thuyết tại Singapore. Khi tôi đang ký tên lên sách cho một nhóm độc giả, một phụ nữ trẻ đưa cho tôi cuốn Today Matters và đề nghị tôi ký vào bìa sau cuốn sách.

"Tại sao lại là bìa sau?" Tôi hỏi.

"Khi tôi mua cuốn sách này năm ngoái, ông đã ký vào bìa trước rồi," cô trả lời. "Bây giờ tôi đã đọc xong cuốn sách và làm chủ được lịch trình hằng ngày mà ông viết trong đó nên tôi muốn ông ký vào bìa sau."

Trong khi chờ tôi ký tên, cô tiếp tục: "Tôi đã tập trung vào hiện tại như ông chỉ dạy. Cuốn sách tiếp theo mà tôi nên đọc là gì?"

Tôi ước mình có thể đưa cho cô ấy cuốn sách này, bởi nó sẽ giúp cô biết được bước tiếp theo để tận hưởng một cuộc sống có ý nghĩa. Cô ấy chắc hẳn sẽ áp dụng những ý tưởng này vào thực tiễn hằng ngày. Cô ấy không chỉ là người có những ý định tốt đẹp mà còn giỏi thực hành cuộc sống có ý nghĩa.

7. Sống có mục đích khuyến khích chúng ta kết thúc tốt đẹp

Vào ngày 20 tháng 2 năm 2012, tôi bước sang tuổi 65. Như nhiều người khác, tôi coi đây là một mốc sinh nhật quan trọng và điều đó khiến tôi suy nghĩ. Một trong những ý nghĩ liên tục nảy ra trong đầu tôi đó là tôi muốn có một kết thúc tốt đẹp. Trong sáu tháng tiếp theo, tôi tự vấn mỗi ngày: "Làm thế nào tôi có thể kết thúc trong vui vẻ?"

Lúc đó, tôi có ý gì?

Tôi không muốn đi đến cuối đời để rồi phát hiện ra mình đã sống hết chiều dài của nó nhưng chẳng để lại dấu ấn gì. Sau khi suy nghĩ, vào ngày 13 tháng 8 năm 2012, tôi viết:

Tôi muốn kết thúc tốt đẹp.

Vì vậy, tôi sẽ…

Trở nên vĩ đại hơn thay vì nổi tiếng hơn – Nhân cách rất quan trọng

Tuân thủ Nguyên tắc vàng – Mọi người rất quan trọng

Sự khiêm tốn quan trọng hơn tất cả – Tầm nhìn rất quan trọng

Đi trên con đường rộng lớn của cuộc đời – Thái độ rất quan trọng

Chỉ dạy những gì tôi tin tưởng – Đam mê rất quan trọng

Biến mỗi ngày thành một kiệt tác – Ngày hôm nay rất quan trọng

Thờ phụng Chúa với tất cả tấm lòng – Chúa rất quan trọng

Kết thúc tốt đẹp – Lòng trung thành rất quan trọng

Không ai ngẫu nhiên có một kết thúc tốt đẹp.

Cha tôi đã 93 tuổi. Ông đang tận hưởng những ngày cuối đời thanh thản. Ông tạo thêm giá trị cho mọi người mỗi ngày. Ông yêu mến và phục vụ họ. Cách đây không lâu tôi đã hỏi:

"Điều gì khiến cha luôn có động lực như vậy?"

Ông trả lời: "Cha luôn cố gắng tạo ra sự khác biệt cho người khác mỗi ngày. Việc đó mang lại cho cha năng lượng cần thiết để tiếp tục sứ mệnh."

Cha tôi chỉ đạo các hoạt động làm lễ nhà thờ tại ngôi làng nơi ông sinh sống mỗi Chủ nhật. Khi đến nơi, ông bắt đầu với một việc, rồi sau khi hoàn thành nó, ông chuyển sang việc tiếp theo. Cứ như vậy và bây giờ ông chỉ đạo ba buổi lễ mỗi Chủ nhật.

Gần đây ông đã nói với tôi: "John, số lượng người tham dự các buổi lễ ngày một nhiều và chúng ta đã hết không gian tổ chức. Cha định làm lễ tại các địa điểm vệ tinh."

Một ông lão 93 tuổi đang nghĩ đến các địa điểm vệ tinh! Hầu hết những người ở tầm tuổi ông đều nghĩ đến việc sắp phải ra đi. Ông lấy năng lượng ở đâu cơ chứ?

Sống có mục đích. Bạn đã nhìn ra bức tranh toàn cảnh chưa?

Nếu giống cha mình – hy vọng là thế – tôi vẫn còn có rất nhiều thời gian để tạo nên sự khác biệt. Bất cứ khi nào tôi hỏi cha tôi về một ngày của ông, ông thường kể cho tôi về người mà gần đây ông đã giúp đỡ, khuyến khích hoặc truyền cảm hứng. Cha tôi sẽ sống một cuộc đời trọn vẹn và không bao giờ có những phút giây bối rối. Tôi muốn được như cha mình.

Một ngày nào đó, tôi sẽ ra đi. Bạn cũng vậy. Bạn muốn mọi người nói gì về mình trong đám tang của bạn? Tôi hy vọng mọi người sẽ kể những câu chuyện vui vẻ về tôi. Nhưng tôi cũng hy vọng họ kể một câu chuyện có ý nghĩa. Tôi không muốn gia đình và bạn bè phải dự đoán về di sản của mình. Tôi muốn họ nói về việc tôi đã tạo ra giá trị cho các nhà lãnh đạo, những người có khả năng nhân lên giá trị ở người khác, như thế nào. Đó là di sản tôi đang tạo ra. Tôi tin đó là đóng góp tốt nhất mình có thể làm được khi còn trên cõi đời này.

Chúng ta đều từng nghe câu nói: "Đầu xuôi đuôi lọt", và tôi tin không gì có thể kết thúc tốt đẹp trừ khi nó có khởi đầu tốt đẹp. Nếu muốn có một cuộc sống ý nghĩa, bạn không cần phải thay đổi mọi thứ trong cuộc sống. Những chuyển đổi mà tôi kêu gọi bạn thực hiện không quá lớn – nhưng rất cần thiết. Đó là chuyển đổi từ những ý định tốt đẹp thành hành động. Mỗi điều chỉnh nhỏ trong suy nghĩ sẽ mang lại nhiều lợi ích to lớn.

Bạn đã sẵn sàng để thực hiện bước chuyển đổi đó chưa? Nó đơn giản hơn bạn tưởng nhiều. Bạn chỉ cần sắp xếp tư duy và hành động. Đó là những gì tôi đã làm. Khi nhận ra mình có thể sống có mục đích, những dự định tốt đẹp không còn kiểm soát cuộc sống của tôi. Bạn có quyền lựa chọn cách sống và tôi muốn chỉ cho bạn cách sống có chủ ý và đạt được những thành tựu ghi dấu.

Với bạn, điều này trông sẽ như thế nào? Cuộc hành trình của bạn có lẽ sẽ giống của tôi ở một số điểm. Nó sẽ được lấp đầy bởi những điều bất ngờ, sự phấn khích, những thay đổi lớn, sự phát triển khôn lường, những kỷ niệm khó phai và hy vọng là cả sự hài lòng to lớn. Tuy nhiên, nó cũng sẽ khác biệt rất nhiều so với của tôi. Nó sẽ hướng đến sự độc đáo như chính con người bạn. Những điều ghi dấu sẽ mang đậm màu sắc cá nhân. Tôi tin sống có mục đích

sẽ là sự khởi đầu, mở ra thế giới mới đầy những cơ hội cho bạn.

Hầu hết mọi người đều lo ngại sống có ý nghĩa là việc nằm ngoài khả năng của bản thân. Không phải vậy. Bất cứ ai cũng có thể sống có ý nghĩa. Bạn có thể đạt được những điều lớn lao – nhưng chỉ khi bạn sống có mục đích bằng cách…

Muốn tạo ra sự khác biệt. Sống có ý nghĩa bắt đầu từ mong muốn tạo sự khác biệt. Nếu không có mong muốn, bạn không thể trở nên vĩ đại.

Hành động nhằm tạo ra sự khác biệt. Khi bạn tìm thấy điểm mạnh của mình – sức mạnh duy nhất tạo ra sự khác biệt – bạn có thể gia tăng tác động ghi dấu.

Làm việc với những người muốn tạo sự khác biệt. Ý nghĩa được tích tụ lại khi bạn hợp tác với người khác. Quy tắc Ý nghĩa trong cuốn The 17 Indisputable Laws of Teamwork (17 nguyên tắc vàng trong làm việc nhóm*) rất đúng đắn: Một cây làm chẳng nên non…

* Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2012. (BTV)

Làm điều gì đó vào thời điểm tạo ra sự khác biệt. Bạn phải hành động với ý thức khẩn trương và sự chuẩn bị nếu bạn muốn tạo ra ý nghĩa.

Khi bạn nắm được bốn yếu tố trên, bạn sẽ gia tăng cơ hội và khả năng đạt được ý nghĩa trong cuộc sống. Nếu bạn sử dụng bốn yếu tố đó trong hành trình tìm kiếm ý nghĩa của mình, chắc chắn bạn sẽ để lại dấu ấn trong cuộc đời.

Phần còn lại của cuốn sách này được sắp xếp dựa theo bốn yếu tố cần thiết để đạt được ý nghĩa trong cuộc sống thông qua việc sống có mục đích. Chúng sẽ giúp bạn để lại những ý định tốt đẹp đằng sau và chuyển sang tâm thế mới. Nhưng trước khi đọc và tìm hiểu chi tiết về cách thực hiện cuộc hành trình tìm kiếm những điều ghi dấu của chính mình, bạn cần quyết tâm hành động.

Bạn có sẵn lòng thay đổi từ những ý định tốt đẹp sang sống có mục đích không?

Nếu không, bạn có thể gấp cuốn sách này lại, bởi một cuộc sống có ý nghĩa là điều không tưởng đối với bạn. Sống có mục đích là con đường duy nhất để sống có ý nghĩa. Đó là bước đầu tiên.

Nếu bạn sẵn sàng thay đổi, hãy để những trang sách tiếp theo hướng dẫn cuộc sống bạn luôn mong muốn nhưng chưa từng nghĩ mình có thể làm được. Một khi đã bước vào con đường đó, cuộc sống sẽ thực sự trở nên có ý nghĩa với bạn và với những người xung quanh. Hãy nghe tôi: Ý nghĩa nằm trong tầm tay của bạn. Tất cả những gì bạn cần làm là sẵn sàng thực hiện các bước cần thiết.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: TẠI SAO NHỮNG Ý ĐỊNH TỐT ĐẸP THÔI LÀ CHƯA ĐỦ?

Khi đưa ra đánh giá về bản thân, chúng ta thường cho điểm mình khá cao. Chúng ta biết những ý định của mình là gì, nên ngay cả khi chẳng có lý do để biện minh, chúng ta cũng vẫn "nương tay" với bản thân. Điều đó có cả mặt tốt lẫn mặt xấu. Mặt tốt là nó cho phép chúng ta duy trì được sự tích cực và đứng lên sau những lần thất bại. Thế nhưng điều tệ hại là chúng ta không chịu trách nhiệm về việc mình làm mà cuộc sống có ý nghĩa thì lại không dành cho những người không sống có mục đích mỗi ngày.

Bạn ở đâu trong danh sách?

Ở phần trước của chương này, tôi đã giới thiệu danh sách các cách thể hiện sự khác biệt giữa những ý định tốt đẹp và sống có mục đích. Hãy xem lại nó. Đặt một dấu tích bên cạnh từ ở cột bên trái hoặc cột giữa mô tả đúng hơn thái độ và hành động của bạn.

Ý định tốt đẹp	Sống có mục đích	Sống có ý nghĩa
Mong muốn	Hành động	Kết quả
Ước muốn	Mục đích	Hoàn thành
Một ngày nào đó	Hôm nay	Mỗi ngày
Tưởng tượng	Chiến lược	Cần tuân theo
Hy vọng	Dứt khoát	Liên tục
Thụ động	Tích cực	Chủ động
Thỉnh thoảng	Liên tục	Thói quen
Cảm xúc	Kỷ luật	Phong cách sống
Ai đó nên làm	Tôi sẽ làm	Tôi làm
Sống sót	Thành công	Ý nghĩa

Trừ khi bạn đánh dấu chọn tất cả các từ trong cột giữa, nếu không bạn vẫn còn nhiều việc phải làm khi thay đổi cách tư duy từ

những ý định tốt đẹp sang sống có mục đích.

Đối với mỗi từ được chọn ở cột bên trái, hãy viết một hoặc hai câu mô tả những gì bạn phải làm để nắm được thái độ và diễn tả hành động sống có mục đích để đạt được kết quả trong cột bên phải.

Tôi muốn tạo ra sự khác biệt

3

Bắt đầu nhỏ với niềm tin lớn

Cuộc hành trình đi tìm ý nghĩa của tôi không thực sự bắt đầu cho đến khi tôi quyết định tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác. Tôi nhớ rất rõ ngày mà mình nhận thức được mong muốn này. Lúc đó, tôi là học sinh lớp 4 và cùng cha đi dạo ở địa điểm gặp mặt giáo hội ngoài trời.

Thời ấy, cha là giám mục quản lý 200 mục sư trong một giáo phận rất nhỏ. Mặc dù là lãnh đạo, nhưng vị trí mà ông đạt được trong tim họ cao hơn bất kỳ vị trí chính thức hoặc quyền lực nào mà ông nắm giữ. Cha là người luôn yêu mến và muốn giúp đỡ họ. Vào ngày đặc biệt này, chúng tôi phải mất

30 phút mới đi bộ được gần 100m vì mọi người liên tục chặn ông lại trên đường đi. Họ cảm ơn cha tôi vì những điều tốt đẹp ông đã làm cho họ và những lời khuyên sâu sắc của ông.

Tôi nghe thấy mọi người thường nói tốt về ông và ngay cả những lúc đó, ông vẫn tập trung khuyến khích mọi người. Tôi quan sát khuôn mặt họ lúc cha tôi nói chuyện với họ khi đi ngang qua bãi cỏ và có thể thấy ông trân trọng họ như thế nào. Khi thấy những điều đó làm được gì cho mọi người, tôi biết mình cũng muốn đem món quà như vậy đến cho mọi người. Tôi từng nghĩ, mình muốn được như cha. Mình cũng muốn giúp đỡ mọi người.

Đấy là thời điểm mà trong tôi, mong muốn tạo ra sự khác biệt đã được nhen lên. Khi suy ngẫm về khoảnh khắc nhận thức đó, tôi nhận ra mình không cần phải là người vĩ đại mới có ý tưởng vĩ đại. Rốt cuộc, tôi chỉ là người bình thường, một đứa trẻ đến từ miền Nam Ohio. Nhưng hôm đó, có điều gì đã bừng lên trong tâm can và tôi tin mình có khả năng chạm đến trái tim của mọi người giống cha tôi. Tôi hy vọng nếu tôi tin tưởng bản thân, thì những

người khác cũng có thể tin tưởng tôi. Cách duy nhất để làm điều đó là tiếp bước cha tôi vào làm việc trong đoàn mục sư. Tôi muốn dẫn dắt mọi người bằng niềm tin, đối xử tử tế với người khác và đem lòng trắc ẩn đến bất cứ nơi nào tôi đi qua. Tôi sẽ học để trở thành một mục sư và được dẫn dắt bởi Nguyên tắc vàng: Hãy đối xử với người khác như cách bạn muốn được họ đối xử.

Dù coi mình là cậu bé bình thường, nhưng tôi cũng nhận ra tuổi thơ tôi đầy ắp những cơ hội mà rất ít bạn bè cùng trang lứa nhận được. Do đặc thù công việc của cha, ông kết bạn với rất nhiều nhà lãnh đạo tinh thần đáng kính từ khắp nơi trên thế giới. Vì vậy, tôi đã được tiếp xúc với những giáo lý của họ ngay từ khi còn rất nhỏ. Dù không thể cảm nhận được hết những ảnh hưởng của họ đến cuộc đời mình trong thời điểm đó, nhưng chắc chắn tôi có thể nhìn lại và nhận ra những thành quả họ đã tạo ra trên chặng đường đời của tôi. Mỗi cuộc gặp gỡ đã để lại ấn tượng lâu dài, dẫn lối cuộc sống và tương lai của tôi đến với cuộc sống có mục đích và ý nghĩa.

Một trong những cuộc gặp quan trọng đã xảy ra khi tôi khoảng 12 tuổi. Cha đưa tôi đến buổi nói chuyện do Norman Vincent Peale chủ trì tại Thính phòng Tưởng niệm Cựu chiến binh ở thành phố Columbus, bang Ohio. Cha rất ngưỡng mộ Peale. Ông luôn bị thu hút bởi những thông điệp của Peale về sức mạnh của thái độ tích cực. Cha mua tất cả những cuốn sách của Peale và luôn khuyến khích tôi đọc chúng.

Sau khi nghe Peale nói chuyện, tôi ngay lập tức hiểu được sự thu hút đấy. Tôi vẫn còn nhớ khoảnh khắc đi bộ xuống những bậc thang rộng bằng bê tông của Thính phòng Tưởng niệm Cựu chiến binh sau cuộc nói chuyện đó. Cha quay sang tôi và nói: "John này, Norman Vincent Peale là người đàn ông tuyệt vời vì ông ấy đã giúp đỡ rất nhiều người khác."

Từ thuở thiếu thời, tôi đã sẵn sàng nói với cha về mong muốn và ý định tiếp bước ông, làm việc trong đoàn mục sư. Ngày tôi nói với cha về dự định của mình, ông ôm chầm lấy tôi và nói: "Thật tuyệt, con trai!" Điều đó đã làm rung động trái tim cha. Ông nhìn tôi chăm chú và hỏi: "Điều đó có ý nghĩa như thế nào đối với con?"

"Con sẽ dành cả đời để giúp đỡ mọi người."

Ông nhìn tôi chăm chú, như thể đang đợi xem tôi có chớp mắt không. Có lẽ ông đang tìm kiếm những dấu hiệu cho thấy tôi còn hoài nghi về dự định của mình. Nhưng tôi chưa từng cương quyết

như thế trong đời. Tôi không lảng tránh ánh nhìn của ông vì tôi tự tin. Đây là việc tôi sinh ra để làm.

Cha mỉm cười và nói: "Vậy con sẽ tạo ra sự khác biệt rất lớn, con trai!"

Tôi tin cha đã rất tự hào về việc tôi chọn tôn vinh ông theo cách đó. Và dù ông là nguồn cảm hứng chính, nhưng suy nghĩ về việc giúp đỡ người khác và ảnh hưởng tích cực đến cuộc sống của họ mới là động lực thúc đẩy đam mê của tôi.

Khi tôi tiến gần hơn đến công việc của đời mình, cha bắt đầu tạo điều kiện để tôi trưởng thành và tiếp tục thực hiện mong muốn phục vụ người khác. Ông giới thiệu tôi với các nhà lãnh đạo tài giỏi và đưa tôi đến dự khán những diễn giả có tên tuổi.

Tôi sẽ không bao giờ quên ngày mà cha đưa tôi đến nghe E. Stanley Jones vĩ đại nói chuyện. Cho đến tận lúc này, tôi vẫn coi đây là một trong những trải nghiệm sâu sắc nhất trong cuộc đời. Trên đường, cha kể Jones là một trong những nhà truyền giáo và thần học vĩ đại nhất tính đến thời điểm đó. Mặc dù sinh ra ở Mỹ, nhưng Jones đã dành phần lớn cuộc đời ở Ấn Độ, nơi ông bắt đầu phong trào Đạo viện Thiên chúa giáo. Trong thời gian này, Jones đã trở thành bạn thân của nhiều gia đình và các nhà lãnh tụ Ấn Độ nổi tiếng, gồm cả Mahatma Gandhi. Sau vụ ám sát Gandhi, Jones đã viết cuốn tiểu sử về cuộc đời của nhà lãnh đạo Ấn Độ này. (Đó là cuốn sách đã truyền cảm hứng cho Martin Luther King Jr. đến với tư tưởng bất bạo động trong phong trào đòi quyền công dân). Cuốn sách mô tả Gandhi là hình tượng đầy ảnh hưởng và truyền cảm hứng, đại diện cho công lý của E. Stanley Jones.

Cuối buổi nói chuyện của Jones, cha và tôi đã ghé vào phòng bên cạnh thính phòng, nơi chúng tôi có cơ hội gặp nhà truyền giáo vĩ đại này. Ông là người ít nói, không huyên náo hay quá bệ vệ. Tôi đã bị cuốn hút bởi sự hòa nhã của ông.

Ông nói chuyện với cha tôi một lúc và đến cuối cuộc trò chuyện, cha giải thích rằng tôi thực sự muốn tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của mọi người. Cha muốn E. Stanley Jones cầu nguyện cho tôi và người đàn ông đã sống cuộc đời vĩ đại đó nói ông rất sẵn lòng.

Tôi rất hồi hộp và thấy tim mình đập rộn ràng bên trong lồng ngực. Jones đặt một tay lên vai tôi, còn tay kia đặt lên đầu – trong khoảnh khắc đó, cảm giác an yên đã bao trùm lên tôi. Tôi có thể

cảm nhận được sự tồn tại của nó trên khắp cơ thể mình. Hai vai tôi giãn ra và tôi thở phào. Tôi đã cố gắng để chìm đắm trong phút giây đó. Tôi biết, điều này để lại ảnh hưởng sâu sắc đến tôi, đến tâm trí, cơ thể và linh hồn tôi.

"Xin Chúa trao quyền năng cho chàng trai này. Ban cho cậu trái tim nhân ái và giúp cậu trở thành người từ bi," Jones nói. Giọng nói của ông chất chứa quyền năng. Những lời của ông vẫn vang vọng trong tôi mỗi khi tôi nhớ lại khoảnh khắc đó.

Sau đó, tôi biết chắc E. Stanley Jones đã mang niềm tin đặt vào tôi. Tôi rời khỏi căn phòng và cảm thấy mạnh mẽ hơn, tự tin hơn. Tôi đã được trao tặng một món quà tuyệt vời. Tôi có thể thay đổi thế giới, tôi thầm nghĩ. Tôi đã được chỉ cho một con đường – chỉ về một hướng.

Sau đó tôi nghĩ về Tổng thống Kennedy, người đang tại nhiệm vào thời điểm đó. Tôi nhớ lại câu nói đầy mạnh mẽ và khí chất của ông: "Đừng hỏi tổ quốc có thể làm gì cho bạn. Hãy hỏi bạn có thể làm gì cho tổ quốc." Lời phát biểu đó đã ảnh hưởng rất lớn đến thế hệ của chúng tôi. Kennedy là nhà lãnh đạo tuyệt vời bởi ông kết nối được với người dân, đặc biệt là tầng lớp thanh niên của đất nước. Tôi là một người trẻ được Kenedy truyền cảm hứng. Bạn bè tôi cũng vậy. Chúng tôi là quốc gia đã sẵn sàng thay đổi và chúng tôi tin mình chính là sự thay đổi.

Tại sao tôi không thể là người tạo nên sự khác biệt? Nó giống như tôi đã được trao tặng tấm biển chỉ dẫn: "Tương lai của bạn → hãy đi theo lối này". Đây là khoảnh khắc của tôi, số phận của tôi, con đường của tôi và tương lai của tôi đã được định đoạt.

Đột nhiên, những lời nói của thầy Horton, giáo viên lớp 5, chợt ùa về. Vào một ngày nọ, thầy Horton, người mà tôi rất ngưỡng mộ, đã tìm gặp tôi sau giờ nghỉ giải lao và nói: "John, trò rất có khiếu lãnh đạo. Thầy đã quan sát trò trên sân chơi vào giờ nghỉ và tất cả các bạn khác đều làm theo chỉ dẫn của trò. Trò là người quyết định mọi người sẽ chơi trò nào, ai sẽ là đồng đội và dự đoán kết quả sẽ ra sao. Trò rất có tố chất lãnh đạo. Thầy nghĩ sau này trò sẽ trở thành nhà lãnh đạo tuyệt vời."

Tôi không bao giờ quên những quan sát của thầy hay điều đó có ý nghĩa như thế nào với tôi. Tôi đã luôn coi cha là nhà lãnh đạo truyền cảm hứng tuyệt vời, nhưng thầy Horton mới là người đầu tiên phát hiện ra tố chất lãnh đạo trong tôi. Đó là ngày tôi nhận ra một ngày nào đó, tôi có thể trở thành nhà lãnh đạo. Và dù lúc đó

tôi không hiểu hết ý nghĩa của nó, nhưng đó được coi là một dự báo về tương lai của tôi. Gần 20 năm sau, tôi mới hiểu được tầm quan trọng của khả năng lãnh đạo trong hành trình đi tìm ý nghĩa của mình và làm thế nào tôi có thể bổ sung giá trị cho mọi người và tạo ra sự khác biệt.

NGUYỆN Ý BẮT ĐẦU TỪ NHỮNG ĐIỀU NHỎ NHẶT

Tôi tin tất cả chúng ta đều mong muốn trở nên nổi bật, trở thành người quan trọng, có đóng góp, là một phần của sự cao quý và sống có mục đích. Để làm được điều đó, chúng ta cần phải sẵn sàng tập trung vào những người khác. Chúng ta cần phải cống hiến. Hành động có mục đích tôi đã nói đến trong chương trước phải được dẫn lối bởi mong muốn cải thiện cuộc sống của người khác, để giúp họ làm những gì mà họ không thể tự làm. Bạn có đồng ý với tôi không?

Nhiều người chỉ nhìn vào những điều sai trái và nhầm tưởng họ không thể tạo ra sự khác biệt. Thách thức trở nên lớn hơn. Họ nghĩ mình phải làm những việc lớn lao để có cuộc sống ý nghĩa. Hoặc họ nghĩ họ phải đạt đến một điểm nhất định trong cuộc đời mới có thể làm được điều gì đó ghi dấu.

Trong bạn có tồn tại hạt giống nghi ngờ không? Bạn có bao giờ nghĩ mình đang nghĩ hoặc nói: "Tôi sẽ tạo sự khác biệt chỉ khi nào…

Tôi có những ý tưởng thực sự vĩ đại,

Tôi đạt đến một độ tuổi nhất định,

Tôi kiếm đủ tiền,

Tôi đạt đến một cột mốc cụ thể trong sự nghiệp,

Tôi nổi tiếng, hoặc

Tôi nghỉ hưu"?

Không có bất cứ điều nào ở trên là cần thiết để bạn có thể đạt được những thành tựu ghi dấu. Bạn có thể không nhận ra, nhưng sự lưỡng lự chỉ là ngụy biện. Điều duy nhất bạn cần làm để đạt được những thành tựu nổi bật là bắt đầu sống có mục đích – dù bạn ở đâu, bạn là ai, hoặc bạn có gì. Bạn có tin không? Bạn không thể tạo ra ảnh hưởng bằng cách án binh bất động. Cựu huấn luyện viên NFL Tony Dungy từng nói với tôi: "Hãy làm tốt những việc bình

thường hơn bất cứ ai khác và bạn sẽ đạt được sự xuất sắc." Sống có ý nghĩa cũng vậy. Hãy bắt đầu từ những điều bình dị.

Lão Tử từng nói: "Hành trình vạn dặm luôn bắt đầu bằng một bước chân." Cuộc hành trình của mỗi con người cũng vậy. Khi còn nhỏ, chúng ta phải tập đi. Giờ đây, chúng ta không nghĩ gì đến điều đó, nhưng lúc đó nó có ý nghĩa rất quan trọng.

Mọi điều lớn lao đều bắt đầu với bước đầu tiên. Khi Neil Armstrong đặt bước chân đầu tiên trên Mặt trăng, ông nói: "Đó là bước tiến nhỏ nhoi đối với con người, nhưng lại là bước nhảy vọt của nhân loại." Nhưng những bước đi đầu tiên của thành tựu đó đã diễn ra từ nhiều thập niên trước. Chúng ta không thể đến được bất cứ đâu nếu không có bước đi đầu tiên. Đôi khi bước đầu tiên rất khó khăn; nhưng có lúc lại rất dễ dàng. Dù là gì đi nữa, bạn vẫn phải thực hiện bước đi đầu tiên nếu muốn đạt được những điều lớn lao.

Bạn không bao giờ biết khi nào thì điều nhỏ bé mà bạn làm cho người khác sẽ trở thành điều lớn lao. Điều đó đúng với Chris Kennedy, golf thủ ở Florida. Vào năm 2014, một người bạn đã đề nghị anh tham gia thử thách Ice Bucket Challenge (Giội nước đá lên đầu) để quyên góp cho tổ chức từ thiện tự chọn. Kennedy đã tiếp tục đưa ra thách thức này với Jeanette Senercia, một người họ hàng của vợ mình, vì cả hai đều thích trêu chọc và thách thức lẫn nhau. Kennedy đã chọn quyên góp cho những bệnh nhân mắc xơ cứng teo cơ một bên (ALS) vì chồng của Jeanette mắc bệnh này. Jeanette đã chấp nhận thử thách, đăng video trên trang Facebook cá nhân và đề nghị thử thách những người khác.[5]

Mọi điều lớn lao đều bắt đầu từ những khởi đầu bé nhỏ. Trong thế giới kỹ thuật số ngày nay, chúng ta nói về những điều đang lan truyền. Thuật ngữ viral (lan truyền) xuất hiện khi các ý tưởng và sáng kiến được lây lan nhanh chóng. Hầu hết mọi thứ đều bắt đầu bằng một ý tưởng – một tuyên bố táo bạo, một đoạn video trên YouTube, một bức ảnh sáng tạo hoặc đáng nhớ – có thểđược phổ biến rộng rãi và nhanh chóng lan truyền qua Internet.

Ice Bucket Challenge đã sớm lây lan nhanh chóng. Nếu vì lý do nào đó bạn bỏ lỡ nó, bạn có thể quyên tặng cho Hiệp hội ALS hoặc ghi lại video mình thực hiện thử thách giội nước đá và sau đó thách thức ba người khác quyên tiền hoặc giội nước đá.

Đây hóa ra lại là sáng kiến ấn tượng để quyên tiền chống lại một căn bệnh mà nhiều người có thể không biết đến và chưa có động

thái hỗ trợ. Tôi đã tham gia vào thử thách này. Tôi biết rõ về căn bệnh ALS, nhưng lại không thường xuyên góp tiền từ thiện. Tôi đã được các đồng nghiệp thách thức và rất vui khi tham gia.

Đa số mọi người đã chọn quyên tiền và bị giội nước. Khi chấp nhận thử thách, tôi quyên tiền và đề nghị ba đứa cháu của mình giội nước đá lên tôi. Chúng không chỉ dùng một, mà tới ba, ba xô nước đá. Mặc dù tôi đã "cầu xin" nhưng cả ba đứa đều thấy rất hào hứng với nhiệm vụ này!

Điều tuyệt nhất là hơn 113,3 triệu đô-la đã được quyên góp từ tháng 7 đến tháng 9 năm 2014 cho quỹ Ice Bucket Challenge, so với 2,7 triệu đô-la cùng kỳ năm trước. Như lần cuối cùng tôi kiểm tra, chỉ tính riêng trên Facebook, có hơn 28 triệu người đã đăng tải, bình luận hoặc thích các bài đăng liên quan đến Ice Bucket Challenge. Mục đích của chiến dịch này không chỉ là để quyên tiền mà còn nhằm nâng cao nhận thức cho mọi người. Nhưng chiến dịch đã đạt được cả hai mục đích lớn lao.

Bạn có thể làm gì bây giờ? Khi nghĩ về sự khác biệt, hãy sẵn sàng bắt đầu từ những bước nhỏ. Biết đâu ý tưởng được thúc đẩy bởi niềm đam mê của bạn sẽ đạt được kết quả tương tự như Ice Bucket Challenge của ALS thì sao.

KHỞI ĐẦU KHIÊM TỐN CỦA TÔI

Tôi bắt đầu hành trình tạo ra sự khác biệt với một bước đi rất nhỏ. Vào tháng 6 năm 1969, tôi tốt nghiệp đại học, kết hôn với cô bạn thời trung học, Margaret, và đảm trách vị trí mục sư tại một nhà thờ nhỏ ở vùng nông thôn bang Indiana, trong cộng đồng mang tên Hillham. Thị trấn này có 10 hộ gia đình, hai gara sửa xe và một cửa hàng tạp hóa. Như vậy đã đủ nhỏ chưa?

Tôi mang trong mình rất nhiều hy vọng và năng lượng. Tôi đã sẵn sàng giúp đỡ mọi người, vì vậy tôi xắn tay áo, lao vào công việc. Buổi lễ đầu tiên tôi tổ chức ở Hillham có ba người tham dự. Và hai người trong số họ là Margaret và tôi!

Tôi đã không hề nản chí. Tôi coi đó là một thách thức. Tôi bắt đầu làm những gì có thể để giúp đỡ mọi người trong cộng đồng. Tôi đến thăm những người ốm, tư vấn, mời mọi người đến các buổi lễ và truyền giảng những thông điệp để giúp mọi người cải thiện cuộc sống. Tôi đã làm mọi việc để bổ sung giá trị cho mọi người.

Nhưng bây giờ nhìn lại hơn 45 năm trước, tôi nhận ra một số điều có thể giúp và khuyến khích bạn khởi đầu nhỏ nhưng phải mang

trong mình niềm tin lớn lao:

1. Bắt đầu từ nơi bạn đang đứng

Triết gia Parker Palmer từng viết: "Tự do thực sự đến từ nhận thức chúng ta không cần phải cứu thế giới, chúng ta chỉ cần tạo ra sự khác biệt ở nơi chúng ta sống mà thôi". Đó là những gì tôi đã cố gắng làm. Hillham không giống nơi đáng sống, nhưng lại là nơi tuyệt vời để bắt đầu cuộc hành trình. Hillham là nơi mà tôi học cách trân quý mọi người, làm việc chăm chỉ, trở nên mạnh mẽ, giải quyết vấn đề, hòa thuận với người khác và dẫn dắt bằng cách làm gương. Đó là nơi tôi đã đặt những bước đi đầu tiên hướng tới những điều lớn lao. Ở Hillham, quận nghèo nhất bang Indiana, khi dẫn dắt nhóm nông dân bảo thủ nghèo khó, tôi đã trở thành người thừa thãi.

Một trải nghiệm quan trọng tại Hillham xảy ra chỉ vài tháng sau khi tôi đến. Nhiều người dân còn phải tìm cách mưu sinh, vì vậy tôi cảm thấy họ sẽ được hưởng lợi rất lớn từ những bài giảng về cách điều hành, quản lý thời gian và tài năng. Còn trẻ và thiếu kinh nghiệm, tôi muốn tìm một số nguồn lực để phát triển giáo lý của mình. Tôi đã đến hiệu sách ở Bedford, Indiana, để tìm sự hỗ trợ. Trong hai giờ, tôi đã đọc lướt qua hàng chục cuốn sách, nhưng không tìm thấy thông tin gì về chủ đề quan trọng này. Cảm giác thất vọng, hoảng loạn bủa vây tôi khi tôi lái xe về nhà.

Tôi sẽ phải làm gì bây giờ?

Tôi biết mình muốn dạy gì, nhưng lại không có các công cụ thích hợp để truyền đạt. Khi tôi chia sẻ điều này với Margaret, chúng tôi cho rằng nếu không thể tìm ra các nguồn tài nguyên, chúng tôi sẽ tự tạo ra chúng.

Chúng tôi bắt đầu tìm kiếm các trích dẫn về quản lý, trước hết là trong Kinh thánh và trong cả các cuốn sách khác. (Hãy nhớ rằng, lúc này chưa có Google.) Sau vài ngày đọc và nghiên cứu, chúng tôi đã có được tám ý tưởng ấn tượng về chủ đề này.

Tối đó, chúng tôi đã bắt đầu vẽ những tấm áp phích màu sắc khác nhau và viết các trích dẫn đã được lựa chọn tại gara. Sau khi làm xong tám tấm áp phích, chúng tôi đã sẵn sàng buổi giảng dạy quản lý đầu tiên. Chủ nhật sau đó, chúng tôi đã căng những tấm áp phích mới vẽ lên các bức tường ở nhà thờ nhỏ bé để mọi người có thể đọc khi họ đến làm lễ.

Tôi thường bật cười mỗi khi nghĩ về điều này. Tại sao ư? Bởi vì bài

thuyết pháp của tôi chất chứa nhiều đam mê hơn nội dung. Nhưng tôi đã tiếp cận đám đông với sự háo hức của mình khi đi vòng quanh thính phòng, dừng lại ở mỗi tấm áp phích và khuyến khích họ suy nghĩ về những ý tưởng tôi đã giải thích. Các tấm áp phích dù chưa cho thấy sự chuyên nghiệp nhưng mọi người đã bàn tán rất tích cực về chúng trong một thời gian dài.

Khi mọi người hiểu rõ những quy tắc của Chúa về tiền bạc, họ bắt đầu hào phóng quyên góp cho nhà thờ. Và tin tức về sự đóng góp chân thành của người dân bắt đầu lan rộng đến các mục sư khác trong giáo phận của tôi. Họ bắt đầu yêu cầu tôi chia sẻ về chương trình của tôi với họ.

Thật đáng xấu hổ là tôi không muốn làm điều đó. Tôi cảm thấy nếu tôi giữ các phương pháp mà tôi phát triển cho riêng mình, nhà thờ của tôi sẽ phát triển vượt qua các nhà thờ khác và danh tiếng của tôi sẽ được nâng cao cùng thành công đó. Dù thực sự muốn giúp đỡ mọi người, nhưng tôi cũng ích kỷ và có tính cạnh tranh. (Tôi sẽ cho bạn biết thêm về điều này trong Chương 5.)

Đáng buồn thay, trong vài tháng sau đó tôi đã chọn không chia sẻ cách tiếp cận của mình với các mục sư khác. Rồi một hôm, tôi chợt nhận ra nếu tôi giữ ý tưởng cho riêng mình, tôi sẽ chỉ giúp được 100 người. Nếu tôi chia sẻ với những mục sư khác, tôi có thể giúp đỡ được hàng ngàn người. Sự hào phóng sẽ có tác động lớn hơn. Vài tuần sau đó, tôi đã chia sẻ miễn phí chương trình quản lý của mình với những người khác. Và khi đó, tôi đã trải nghiệm cảm giác đầu tiên về sự hài lòng và cả sự ghi dấu nữa!

Tôi cảm thấy phấn chấn, vui mừng về những gì đã làm được cho người khác. Và quan trọng nhất, tôi thấy mình sẽ tạo ra nhiều ý tưởng hơn khi cho đi thay vì giữ khư khư phương pháp cho riêng mình. Vào lúc đó, tôi nhận ra Chúa muốn tôi trở thành dòng sông chứ không phải hồ chứa. Tôi được sinh ra để làm cầu nối, mang kiến thức mình nhận được truyền tới những người khác. Và tôi có thể làm điều này vì bể kiến thức mênh mông không bao giờ cạn.

Có thể bạn đang được đắm mình trong trải nghiệm như ở Hillham ngay lúc này. Bạn không có nhiều và đang giữ những gì mình có cho riêng bản thân. Hãy cho đi, dù không nhiều, nhưng vấn đề là tấm lòng và thái độ của bạn. Bạn có muốn thử làm việc đó không? Mẹ Teresa từng nói: Một số tác phẩm vĩ đại từng được tạo ra trên giường bệnh và sau các song sắt nhà tù. Giống như bà, bạn có thể trở nên nổi bật ở bất cứ nơi nào bạn đứng với bất cứ thứ gì bạn có. Cơ hội luôn ở quanh bạn. Hãy sẵn sàng để bắt đầu bằng cách cho

đi.

2. Bắt đầu với việc bạn giỏi nhất

Tôi tin tất cả mọi người đều giỏi ít nhất một việc. Hãy bắt đầu từ đó. Tôi đã học được điều này từ cha tôi. Trên thực tế, đó là nguyên tắc của nhà Maxwell. Khi còn nhỏ, cha luôn nhắc nhở chúng tôi tìm ra điểm mạnh của mỗi người và phát huy nó. Ông không bao giờ khuyến khích chúng tôi cố gắng làm nhiều việc khác nhau. Ông muốn mỗi người trong chúng tôi làm thật tốt một việc. Gia đình chúng tôi luôn nói đùa rằng thật tiếc cho những người có nhiều tài năng. Làm sao họ biết mình nên tập trung vào tài năng nào?

Trong mắt tôi, cha là người đàn ông đặc biệt không phải vì ông là người xuất chúng mà vì ông đã tìm thấy điểm mạnh của mình và tập trung vào đó. Ông là người giỏi khích lệ, nên ông trở thành người nổi bật. Ông làm chủ nghệ thuật khuyến khích người khác và không bao giờ từ bỏ nó. Sự nhất quán trong việc sử dụng thế mạnh của bản thân khiến chúng ta trở thành người xuất sắc và cha tôi là người như thế.

Henry David Thoreau viết: "Chúng ta sinh ra không phải để làm mọi thứ mà để làm một việc gì đó." Tôi đã tìm thấy thứ gì đó ở Hillham: Giao tiếp. Đó là những gì tôi tập trung. Tôi hòa mình vào nó. Tôi đã dành hàng giờ để nghĩ ra các thông điệp. Tôi gặp gỡ những người giỏi giao tiếp mỗi khi có cơ hội. Tôi đã quyết tâm trở thành người giỏi nhất.

Tôi nhìn lại và nhận ra những thông điệp của tôi rất giàu thông tin, nhưng chúng không có khả năng biến đổi. Tôi muốn tạo điều kiện cho sự thay đổi ở những người khác, nhưng tôi còn thiếu sót nhiều điều. Tôi không nhận ra mình cần phải thay đổi bản thân trước tiên. Viktor Frankl đã đúng khi phát biểu: "Khi không thể thay đổi tình hình, chúng ta buộc phải thay đổi chính mình." Tôi sẽ nói về sự thay đổi đó trong chương tiếp theo.

Khi bắt đầu làm điều mình giỏi nhất, tôi không nghĩ việc đó sẽ dẫn tôi đến nơi mình đang đứng hôm nay. Bên cạnh đó, ngay cả nếu tôi muốn bắt đầu thật lớn lao, tôi cũng không đủ lão luyện, vì vậy tôi chỉ bắt đầu với những gì mình có và làm nó tốt nhất có thể. Nhờ nỗ lực không ngừng, khả năng của tôi đã được nhân lên. Tôi trở thành tôi của hôm nay, không phải vì đã làm được những việc lớn lao, mà đã làm công việc giao tiếp liên tục kể từ khi mới 20 tuổi và làm nó với mục đích hướng đến việc cải thiện cuộc đời tôi.

Đầu tư vào chính bản thân giống như việc đầu tư một đồng và gấp đôi giá trị của nó mỗi ngày. Nếu làm điều đó trong cả tháng, bạn sẽ có bao nhiêu tiền? 100 đô-la? Hay 1.000 đô-la? 1 triệu đô-la?

Nếu bạn bắt đầu chỉ với một xu và tăng gấp đôi mỗi ngày trong 30 ngày, bạn sẽ có 21.474.836,48 đô-la. Sự phát triển cá nhân tương tự thế. Thực hành kỹ năng xuất sắc mỗi ngày, bạn sẽ nhận được thành quả. Nó cũng giống việc bạn đang gửi tiền vào ngân hàng "ý nghĩa".

Thế mạnh của bạn là gì? Bạn có tiềm năng làm điều gì tốt nhất? Bạn nghĩ đó là gì? Nếu không, thì hãy hỏi những người quen biết bạn. Hoặc soi lại hành trình bạn đã đi. Đánh giá tính cách hoặc kỹ năng để có được manh mối. Đừng suy nghĩ về những gì bạn không thể làm. Hãy suy nghĩ về những gì bạn có thể. Mọi việc luôn có khởi đầu. Bạn chỉ cần tìm được khởi đầu ấy bằng cách bắt đầu với những gì bạn có, chứ không phải với những gì bạn không có. Hãy tìm kiếm khả năng của bản thân và bắt đầu phát triển nó.

3. Bắt đầu chú ý đến những từ ngữ của bạn

Solomon có tiếng là người đàn ông khôn ngoan nhất, từng nói: "Ngôn từ có thể giết người, nhưng cũng có thể tạo ra sự sống; chúng có thể là thuốc độc hoặc trái ngon – tùy vào lựa chọn của bạn."[6] Nếu bạn muốn tạo ra sự khác biệt và sống cuộc sống có ý nghĩa, bạn phải chọn nắm lấy một số từ ngữ và từ chối những từ khác. Luôn có một cuộc đối thoại đang diễn ra trong đầu chúng ta. Nội dung của nó có thể khuyến khích hoặc làm nản lòng chúng ta. Chúng ta cần phải nắm lấy những từ tích cực như chúng ta, có thể, sẽ và có. Chúng ta cần loại bỏ những từ nào? Tôi, không thể, sẽ không và không.

Suốt quãng thời gian mới bắt đầu ở Hillham, tôi nhận ra tôi phải từ chối một số từ nếu muốn cuộc sống của mình đi theo hướng tích cực. Tôi đã liệt kê ra danh sách các từ khiến tôi trì hoãn bản thân và sau đó loại bỏ chúng khỏi từ điển của mình bằng cách dùng một cái kéo và cắt nó ra. Có một từ mà tôi rất ghét, đó là từ bỏ. Tôi bỏ từ đó và mọi biến thể của nó ra khỏi từ điển của mình.

Khi bạn là diễn giả, những cuốn từ điển đồng nghĩa giống như các kho báu. Cá nhân tôi thường xuyên sử dụng chúng. Nhưng bất cứ khi nào giở qua một trang với một từ bị bỏ đi, tôi lại được nhắc nhở về những suy nghĩ tích cực. Nó hỗ trợ cho mục đích suy nghĩ tích cực và cẩn thận với lời nói của tôi.

Bạn có thể không muốn cắt những cuốn sách của mình. Bạn thậm chí không có cuốn từ điển nào vì bạn thường tra cứu trực tuyến. Nếu vậy, bạn có thể thử những gì mà người bạn lâu năm của tôi, Dianna Kokoszka, thường làm. Gần đây, cô ấy đã kể với tôi về cách cân nhắc lời nói của mình:

Tôi ghi nhật ký mỗi ngày. Tôi làm việc này có mục đích, mỗi tháng một lần tôi kiểm tra những gì mình đã viết và lọc ra những từ được sử dụng lặp đi lặp lại. Sau đó, tôi hỏi: "Đây có phải là những từ giúp tôi trở thành người mà tôi muốn trở thành không? Hay đó có phải những từ ngữ mà tôi muốn gia đình mình sử dụng không?"

Vài năm trước đây, tôi thấy từ nỗi thất vọng (frustration) xuất hiện nhiều lần, vì vậy tôi đã đổi nó thành sự hứng thú (fascination). Không còn thấy nản lòng, tôi bắt đầu tìm kiếm cơ hội mà tôi có hứng thú với những khả năng vô tận.

Tôi cũng không còn chọn sử dụng từ nhưng nữa vì từ đó phủ nhận tất cả những gì tôi đã nói trước từ đó. Tôi cũng loại bỏ từ thử. Như Yoda nói: "Không có thử gì hết."

Đúng nhưng gửi đi thông điệp lời nói của bạn chỉ là cái cớ hoặc lý do cho việc không đạt được mục đích của mình, vì vậy tôi bỏ từ đó.

Trong các khóa học tôi giảng dạy, tôi thường tô đậm câu sau: Bạn có thể đưa ra kết quả hoặc lý do. Bạn không thể đưa ra cả hai.

Từ ngữ mang tới sức mạnh. Diana nhận ra điều đó và đã hành động. Không có gì ngạc nhiên khi cô là người tích cực.

Bạn sử dụng những từ ngữ nào – trong tâm trí khi thì thầm với bản thân, khi nói chuyện với người khác và khi thảo ra các loại văn bản? Những từ đó có tích cực và mang tính khích lệ không? Chúng khuyến khích bạn nắm lấy tầm nhìn lớn hơn hay kiềm chân bạn? Chúng có ngăn cản bạn làm những việc nhỏ nhặt nhưng lại tạo nên sự khác biệt lớn không? Đừng nhủ lòng những gì bạn làm chẳng có ý nghĩa. Chúng thực sự có ảnh hưởng đấy.

4. Bắt đầu từ những thay đổi nhỏ

Khi Mẹ Teresa muốn bắt đầu công việc của mình tại Calcutta, bà được hỏi phải làm gì để công việc thành công. "Tôi không biết thành công sẽ ra sao," bà trả lời, "nhưng nếu Dòng Thừa Sai Bác Ái đã đem lại niềm vui cho những người bất hạnh – khiến một đứa

trẻ vô tội trên đường phố tin vào Chúa – một người yên nghỉ trở về với Chúa – anh có nghĩ... chúng ta nên hy sinh tất thảy vì mục đích đó không?"

Chúng ta thường quên mất ngay cả những vĩ nhân cũng bắt đầu từ việc cố gắng thực hiện những thay đổi nhỏ. Đó là những gì tôi đã làm ở Hillham. Tôi đã cố gắng để khiến bài giảng của mình hay hơn một chút mỗi tuần. Tôi đã cố đến thăm thêm một người bị ốm. Và tôi đã lược bớt thời gian dành cho những điều tôi không làm tốt, chẳng hạn như hoạt động tư vấn, và dành nhiều tâm sức hơn cho những việc thuộc thế mạnh của mình như giao tiếp, dẫn dắt.

Thay đổi có thể khó khăn, nhưng sẽ dễ dàng hơn khi bạn thay đổi từng chút một. Nathaniel Branden, người được coi là cha đẻ của phong trào tự nhận thức về bản thân, đã đề xuất phương án thực hành 5%. Ông cho rằng mọi người nên cố gắng thay đổi 5% mỗi ngày bằng cách tự đặt ra câu hỏi. Ví dụ: "Nếu tôi có trách nhiệm hơn 5% vào hôm nay, tôi sẽ làm gì?"

Cách suy nghĩ này giúp chúng ta thay đổi dần dần. Cố gắng tạo ra sự thay đổi lớn ngay lập tức thường tạo ra sự sợ hãi, không chắc chắn và kháng cự, vì sự thay đổi đó có vẻ là không tưởng. Ý tưởng về việc tạo ra những thay đổi nhỏ thường ít mang tính đe dọa hơn, giúp chúng ta vượt qua sự do dự và trì hoãn. Trên thực tế, đây là cách Toyota đã áp dụng để chuyển từ nhà sản xuất ô tô cấp trung thành nhà sản xuất lớn nhất thế giới. Mỗi nhân viên của công ty được giao nhiệm vụ tìm cách thực hiện những cải tiến nhỏ trong mọi quy trình tại Toyota. Họ hiểu thành công được đo đếm trên từng centimet chứ không được tính bằng dặm.

Hãy thử xem bạn có thể cải thiện dù chỉ vài phần trăm không? Bạn có thể tìm ra cách sắp xếp công việc hiệu quả hơn không? Bạn có thể sắp xếp lại lịch làm việc để có thêm thời gian rảnh rỗi hơn không? Bạn có thể làm tốt hơn một chút công việc quan trọng nhất mà bạn đang tiến hành không? Bạn có thể đọc một cuốn sách để mở rộng tư duy hơn không? Bất kỳ thay đổi nhỏ nào khiến bạn trở thành người tốt hơn cũng đều đáng làm, vì nhiều thay đổi nhỏ sẽ tích tụ thành sự cải thiện lớn lao theo thời gian.

TIN TƯỞNG MẠNH MẼ

Một trong những bước quan trọng nhất bạn có thể thực hiện trong đời là gia tăng niềm tin của mình. Nếu không tin mình có thể tạo sự khác biệt, bạn đoán xem điều gì sẽ xảy ra? Bạn sẽ không

thể thành công – dù bạn có tài năng, có nhận được bao nhiêu cơ hội hay bao nhiêu tài nguyên trong tầm tay đi nữa. Bạn phải tin mình có thể làm được.

Tôi đã làm thế khi bắt đầu. Bởi cha mẹ tin tưởng và yêu thương tôi vô điều kiện, vì thế tôi có một niềm tin lớn lao.

1. Tin tưởng vào bản thân

Tôi là người may mắn trong suốt những năm qua vì có rất nhiều bạn bè lâu năm. Nhưng người bạn thân nhất mà tôi từng có là chính tôi. Tôi biết điều này nghe hơi lạ. Nhưng như tôi đã đề cập, tất cả chúng ta đều nói chuyện với chính mình. Luôn có cuộc đối thoại đang diễn ra trong mỗi chúng ta. Khi nói tôi là người bạn thân nhất của chính mình, tôi muốn nói đến sự tin tưởng vào bản thân. Niềm tin ấy đã khuyến khích tôi khi không có ai khác làm vậy. Nó đã trao cho tôi sự mạnh mẽ khi tôi không có nguồn lực nào khác. Dù tôi làm điều gì đó quan trọng hay tầm thường, sự tin tưởng vào bản thân vẫn ở bên tôi khi những người khác không làm vậy. Giọng nói quan trọng nhất mà tôi lắng nghe thường xuyên và thấy tin tưởng nhất chính là giọng nói của riêng tôi.

Sự tin tưởng vào bản thân đã tiếp thêm sức mạnh cho tôi khi những người khác nghi ngờ hoặc muốn ngăn cản tôi. Đây là những gì tôi muốn nói:

◆ Khi tôi 25 tuổi, nhiều người nghĩ tôi không thể lãnh đạo nhà thờ lớn nhất trong giáo phận, nhưng tôi nghĩ mình hoàn toàn có thể – và đã làm được.

◆ Khi tôi 27 tuổi và nói với vợ rằng tôi sẽ trở thành triệu phú trước năm 40 tuổi, cô ấy nghĩ tôi có vấn đề và sợ cô ấy sẽ gặp rắc rối! Nhưng tôi không gặp vấn đề, cô ấy cũng không gặp rắc rối – tôi đã đạt được mục tiêu đó.

◆ Khi tôi nói EQUIP, tổ chức phi lợi nhuận mà tôi thành lập cùng với anh trai năm 1996, sẽ đào tạo một triệu nhà lãnh đạo trên khắp thế giới, một số người nghĩ rằng tôi đặt ra mục tiêu quá cao, nhưng tôi đã cố gắng – và đã biến nó thành hiện thực.

◆ Khi tôi phải đưa một gậy 13 bước vào lỗ thứ 18 tại giải golf AT&T Pebble Beach Pro-Am để đủ điều kiện lọt vào vòng chung kết, người phục vụ tôi cũng không chắc tôi có thể làm được, nhưng tôi đã thành công.

Sự tin tưởng vào bản thân cho phép tôi thực hiện những bước đi

đầu tiên. Bạn có thể tự hỏi: "Liệu sự tự tin có luôn mang đến những kết quả tích cực không?" Câu trả lời của tôi là không. Nhưng tôi đã trải nghiệm nhiều kết quả tích cực nhờ tin tưởng vào bản thân hơn là chỉ luôn nghi ngờ về bản thân.

Bạn có tin tưởng bản thân không? Niềm tin sẽ thúc đẩy hành vi của bạn. Ý nghĩ tôi nghĩ mình có thể thường xuất phát từ tôi không nghĩ mình là người như vậy. Bạn sẽ không bao giờ trở thành người tốt hơn mức mà bạn nhìn nhận về bản thân. Steve Jobs từng nói: "Những người đủ điên rồ để nghĩ họ có thể thay đổi thế giới thường là những người thay đổi thế giới." Tôi đã nhìn thấy nhiều người thành công không được những người khác tin tưởng nhưng chưa từng gặp người thành công nào không tin tưởng chính họ. Hãy bắt đầu tin tưởng chính mình, bạn sẽ thấy sự thay đổi ở khả năng tạo ra sự khác biệt của bạn.

2. Tôi tin tưởng sứ mệnh của bản thân

Năm 2004, tôi được tạp chí New Man phỏng vấn. Họ đề nghị tôi chia sẻ suy nghĩ của mình về hiểu biết và việc thực thi sứ mệnh của cuộc đời. Điều tôi nhớ nhất về cuộc phỏng vấn đó là đã nói chúng ta không thể vay mượn sứ mệnh từ người khác, sứ mệnh ấy phải là của riêng chúng ta. Niềm tin vay mượn không mang lại sức mạnh và sứ mệnh vay mượn không mang lại niềm tin hay đam mê tạo ra sự khác biệt.

Bạn khám phá ra sứ mệnh của mình bằng cách nào? Bằng cách thực hiện các bước nhỏ. Mọi người thường mắc phải sai lầm khi nghĩ họ có thể khám phá những trải nghiệm mới, những ý tưởng mới hoặc những khái niệm mới mà không cần vận động. Họ đã nhầm.

Tôi đã có được những phát hiện vĩ đại nhất trong quá trình vận động, đặc biệt là khi đến các địa điểm ở khắp thế giới. Tôi cố gắng hết sức để di chuyển – không ngồi yên. Bạn nên để lại dấu chân thay vì chỉ để lại dấu mông trên bãi cát thời gian. Bạn cần phải di chuyển để trải nghiệm những điều mới mẻ. Bạn không thể phân tích những gì bạn không biết. Tuy nhiên, vào khoảnh khắc bạn khám phá ra điều gì đó mới mẻ, tư duy của bạn sẽ được khơi sâu hơn.

Không phải ai cũng có sứ mệnh hay ước mơ. Nhưng ngay cả những người không có giấc mơ cũng có thể kết nối với người sở hữu nó. Tôi tin điều đó khiến một mục đích lớn lao trở nên tuyệt vời. Mọi người nhận ra mục đích ấy và muốn trở thành một phần

trong đó. Chỉ vì bạn không có sứ mệnh không có nghĩa là bạn sống không có mục đích. Nếu cảm thấy mình không có một sứ mệnh hấp dẫn, bạn có thể mượn mục đích của ai đó, biến nó thành của riêng bạn mà vẫn có thể tạo ra sự khác biệt. Bạn phải tìm ra thứ gì đó khuấy động mình, ngay cả khi đó không phải là sứ mệnh bắt nguồn từ thâm tâm bạn. Nó có thể là một sứ mệnh đến từ bên ngoài, miễn đó là sứ mệnh mà bạn tin tưởng tuyệt đối và dành tâm sức để theo đuổi nó.

Tại Hillham, sứ mệnh của tôi bắt đầu bằng cách giúp đỡ mọi người. Kể từ đó, nó đã phát triển và lớn mạnh hơn. Mỗi khi tôi học hỏi và trưởng thành, sứ mệnh của tôi cũng vậy. Tôi không cần sớm phải biết rõ toàn bộ cuộc hành trình của mình và bạn cũng vậy. Hãy hành động dựa theo cảm xúc. Hãy đi theo mong muốn để tạo sự khác biệt. Bạn có sẵn lòng làm việc đó không? Peter Senge từng nói: "Sứ mệnh truyền niềm đam mê và sự kiên nhẫn vào cuộc hành trình vạn dặm." Nó cũng tạo ra động lực để bắt đầu.

3. Tôi tin tưởng vào người của mình

Tôi đã kể với bạn rằng tôi bắt đầu sự nghiệp ở Hillham nhưng không nói rằng tôi có thể đã chọn đến một nhà thờ khác. Đó có vẻ là cơ hội tốt hơn. Nhà thờ lớn hơn. Ngân sách nhiều hơn. Ở một cộng đồng có uy tín hơn. Họ có thể chấp nhận tôi làm mục sư vì danh tiếng của cha tôi. Nhưng tôi muốn tìm đường đi cho riêng mình. Cha tôi tán thành việc tôi chọn nhà thờ nhỏ hơn ở vùng nông thôn vì như thế sẽ tốt cho tôi. Và ông đã đúng.

Người dân ở Hillham chủ yếu là nông dân. Họ là những người rắn rỏi với cuộc sống giản dị. Họ làm việc chăm chỉ. Họ có đức tin. Họ chăm sóc lẫn nhau. Tôi đã nhanh chóng yêu mến họ. Và đó là điều quan trọng. Bạn không thể thực sự làm bất cứ điều gì cho người khác nếu bạn không quan tâm đến họ. Tôi tin tưởng và mong muốn điều tốt nhất cho họ. Và họ biết điều đó.

Khi bạn làm việc với người thực sự tin tưởng mình, không phải bạn phải đối xử với họ dựa trên mức độ tin tưởng của họ vào bạn hay sao? Không phải bạn cần đạt được kết quả cao hơn mức mà cấp trên, giáo viên hay huấn luyện viên kỳ vọng ở bạn sao? Bạn sẽ cố gắng nhiều hơn vì sự tin tưởng ấy.

Khi bắt đầu những nỗ lực nhỏ để tạo ra sự khác biệt, hãy làm việc với những người bạn tin tưởng, những người bạn quan tâm. Hoặc tốt hơn nữa, hãy bắt đầu quan tâm và tin tưởng những người đã có mặt trong cuộc sống. Nó sẽ đem lại cho bạn mong muốn được

làm việc vì họ, để tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của họ.

4. Tôi tin Chúa

Tôi đã nói với bạn, tôi không muốn áp đặt niềm tin đến bạn hoặc xúc phạm bạn. Vì vậy, nếu cuộc nói chuyện của tôi về Chúa làm phiền bạn, hãy bỏ qua phần tiếp sau đây. Nhưng tôi không thể kể cho bạn nghe toàn bộ câu chuyện của tôi mà không cho bạn biết tôi nghĩ gì về Chúa.

Tôi luôn muốn cố gắng tốt nhất có thể. Tôi đã áp dụng phương châm của huấn luyện viên Wooden: "Hãy biến mỗi ngày thành kiệt tác của bạn" và đó là điều mà tôi đã cố gắng thực hiện mỗi ngày. Nhưng Chúa đã trợ giúp tôi, khiến tôi trở thành người tốt hơn, dù không hoàn mỹ. Tôi luôn tin Chúa ở đó vì tôi và dang tay giúp đỡ tôi khi cần. Trên thực tế, sự tin tưởng vào bản thân của tôi bắt nguồn từ đức tin. Tôi đã hoàn toàn chiêm nghiệm được lời phán trong Jeremiah 29:11: "Vì ta biết ý tưởng ta nghĩ cùng các ngươi là ý tưởng bình an, không phải tai họa, cho các ngươi hy vọng và tương lai."[7] Điều đó trao cho tôi sự tự tin để hành động và nếu bạn có niềm tin ấy, nó cũng sẽ mang lại cho bạn sự tự tin.

Đức tin thấm nhuần mọi khía cạnh của cuộc đời tôi và tất nhiên gồm cả tương tác của tôi với các cháu của mình. Margaret và tôi mong muốn tạo ra những kỷ niệm tuyệt vời với chúng, nên quà Giáng sinh hằng năm của chúng tôi là một chuyến đi nghỉ cả gia đình. Vào Giáng sinh năm 2014, chúng tôi đưa con và các cháu đến Hawaii. Trước chuyến đi, Margaret và tôi đã chọn một câu Kinh thánh, tìm một câu trích dẫn và viết một lời cầu nguyện dài ba câu cho mỗi cháu. Khi tới Hawaii, chúng tôi ngồi riêng với từng cháu và chia sẻ những điều này với chúng. Câu Kinh thánh dành cho cháu gái lớn nhất của chúng tôi, Maddie, là: "Tôi làm được mọi sự nhờ có Đấng Cứu Rỗi ban sức thêm."[8] Trích dẫn chúng tôi chọn dựa trên câu trích dẫn của Catherine Bramwell-Booth: "Ai cũng có thể làm tốt nhất có thể. Chúa sẽ giúp chúng ta làm tốt hơn khả năng của mình."

Bob Pierce, người sáng lập tổ chức hoạt động vì trẻ em World Vision, gọi đây là "Không gian của Chúa". Đó là khoảng cách giữa những việc con người có thể tự mình hoàn thành và những việc chỉ có thể xảy ra khi có sự hỗ trợ của Chúa. Tôi đã chọn để lại rất nhiều "Không gian của Chúa" trong cuộc đời mình. Tôi tin chắc Chúa sẽ tạo nên sự khác biệt nếu tâm tôi hướng thiện và làm hết sức mình. Câu Kinh thánh mô tả rõ nhất về "Không gian của Chúa" là Ephesians 3:20: "và, Chúa, bởi sức mạnh trong mỗi

chúng ta, có thể làm mọi việc vượt trội hơn khi chúng ta cầu xin hoặc suy tưởng."[9]

Điều duy nhất mà tôi coi trọng hơn việc sống có mục đích chính là Chúa. Ngài có thể làm được nhiều việc hơn tôi tưởng tượng, phỏng đoán hay mơ ước. Tôi luôn muốn Ngài làm bạn đồng hành của mình. Tôi cảm thấy mình giống như đứa trẻ quỳ xuống bên cạnh giường của Ngài, nhắm mắt lại và cầu nguyện: "Xin Chúa ban phước cho mẹ con. Cha con. Bà con." Cậu bé ấy làm như vậy hằng ngày. Nhưng một đêm cậu nói thêm, "Và hãy chăm sóc cho cả bản thân mình, Chúa ơi. Bởi vì nếu có gì xảy ra với Ngài, tất cả chúng con đều không biết bám víu vào đâu!"

BẮT ĐẦU TỪ Ý TƯỞNG NHỎ

Tôi hy vọng câu chuyện về cách tôi bắt đầu sẽ truyền động lực cho bạn. Tôi thực sự tin mọi người có thể tạo ra sự khác biệt nếu họ sẵn sàng thực hiện các bước nhỏ. Cách đâu không lâu, khi tôi gặp cô gái trẻ tên là Carrie Rich, tôi được nhắc nhở rằng những ý tưởng nhỏ bé có thể mạnh mẽ ra sao. Vào tháng 12 năm 2013, cô kể với tôi một câu chuyện đáng kinh ngạc.

Dù chỉ mới ngoài 20 tuổi, nhưng cô đã đảm trách vị trí Giám đốc Cấp cao của Inova Health System ở bang Vigirnia và một ngày, cô đã nảy ra một ý tưởng. Cô muốn làm điều gì đó tích cực cho người khác và cô nghĩ với một khoản tiền nhỏ, cô có thể khiến mọi người đóng góp cho các tổ chức và đã tạo ra sự khác biệt.

Cô rất hào hứng với ý tưởng đó, vì vậy cô chia sẻ nó với Knox, cấp trên của mình, người từng là CEO của Inova trong 30 năm. Anh đáp lại rằng: "Hay đấy, nhưng Carrie này, cô có thể quay về làm việc không?" Nhưng sau đó hai tháng, vào sinh nhật của Carrie, cô nhận được một tấm thiệp. Trong đó có hai thứ – 100 đô-la và lời trích dẫn của John Wesley: "Hãy làm mọi điều tốt đẹp mà bạn có thể. Bằng mọi phương tiện bạn có. Bằng mọi cách bạn có thể nghĩ ra. Ở mọi nơi bạn có mặt. Vào mọi lúc bạn có thể. Cho mọi người bạn gặp. Và càng lâu càng tốt."

Carrie nói Knox đã trích một phần "tiền ăn trưa" – số tiền anh dành cho bữa trưa sinh nhật của cô – và đóng góp vào mục đích tốt đẹp của cô. Vậy cô ấy sẽ làm gì?

Cô quyết tâm biến 100 đô-la thành 1.000 đô-la cho một trong sáu tổ chức từ thiện. Trong thế giới ngày nay, nơi mà Bill và Melinda Gates đã cho đi 28 tỷ đô-la, số tiền đó có vẻ nhỏ. Nhưng điều đó

không khiến Carrie nản lòng. Cô đã viết thư cho các tổ chức ở Washington, Haiti, Tanzania và những nơi khác để hỏi xem họ có thể làm gì với 1.000 đô-la. Tổ chức ở khu vực D. C. cho biết họ có thể nâng cao tỷ lệ xóa mù chữ cho một lớp học. Tổ chức ở Haiti cho biết họ có thể duy trì cuộc sống của 10 gia đình bằng cách sử dụng nông nghiệp cộng đồng. Tổ chức ở Tanzania cho hay 25 phụ nữ có thể được học trung học.

Những câu chuyện này đã kích thích đam mê của Carrie. Cô đã sẵn sàng hành động. Nhưng bằng cách nào đây? Làm sao cô có thể biến 100 đô-la thành 6.000 đô-la? Cô quyết định làm một việc mà trước đây chưa từng làm: Viết e-mail gửi cho gia đình và bạn bè – ưu tiên mọi cái tên xuất hiện trong danh sách liên lạc của cô khi cô gõ các chữ cái theo thứ tự trong trường "Đến". Thậm chí, cô còn quyết định viết e-mail cho cả những cái tên mà cô không biết. Ở trường "Tiêu đề", cô viết: "Global Good Fund" (Quỹ Hảo tâm Toàn cầu).

Không lâu trước khi tiền bắt đầu được gửi tới: 20 đô-la, 50 đô-la, 1.000 đô-la. "Mọi người quả là hào phóng," Carrie nói, "đặc biệt là những người bạn mới gặp ở nơi làm việc. Nó đã thực sự làm họ rung động."

Trong hai tuần, Carrie nhận được 6.052 đô-la. Cô cảm thấy rất vui. Cô bắt đầu từ khoản tiền rất nhỏ và đã hoàn thành mục tiêu. Cô đã sẵn sàng cung cấp tiền cho sáu tổ chức. Tất cả đã xong! Cô nghĩ vậy, nhưng cô đâu biết những chuyện xảy ra tiếp theo.

Sau khi nhận được những khoản đóng góp, Carrie nhận được email từ người mà cô chỉ nói chuyện trong 5 phút tại một cuộc hội thảo vào năm ngoái. Họ đã trao đổi danh thiếp vào ngày hôm đó và rồi Carrie gửi e-mail kết nối lại với anh ấy. Đó là lý do tại sao tên của anh lại nằm trong sổ danh bạ của cô. Anh gửi lại e-mail với mong muốn giữ kín danh tính: "Tôi muốn quyên tặng 1 triệu đô-la cho Global Good Fund. Tôi nên gửi séc đến đâu?"

Carrie giật mình nghĩ: "Anh ta đang đùa mình sao? Mình sẽ không cho anh ta địa chỉ nhà!"

Cô đã gửi lại e-mail với nội dung rằng nếu nghiêm túc, anh có thể gặp cô vào một ngày cụ thể tại thời điểm cụ thể trong không gian cụ thể (nơi công cộng có camera an ninh). Và cô ấy chỉ phải đợi 10 phút.

Khi đến nơi, anh đã trao cho cô ngân phiếu 1 triệu đô-la, gửi cho

“Global Good Fund”, một tổ chức không tồn tại. Và câu hỏi anh dành cho Carrie cũng giống như câu hỏi mà cô đã đặt ra cho sáu tổ chức: Cô sẽ làm gì với số tiền này?

Carrie đã không chuẩn bị cho tình huống này vì cô không nghĩ anh sẽ xuất hiện. Cô không thể đánh giá được người chỉ gặp trong 5 phút. Cô nhanh chóng nghĩ về những gì đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc đời mình và cô nói với anh, cô sẽ đầu tư vào những nhà lãnh đạo trẻ trên khắp thế giới, khởi nghiệp để mang lại ảnh hưởng cho xã hội. Như những người khác đầu tư vào cô, cô sẽ giúp các nhà lãnh đạo này phát triển cá nhân để họ có thể cống hiến cho xã hội. Anh đã đưa cho Carrie tấm séc.

Không biết phải làm gì, Carrie trở lại văn phòng và đề nghị được gặp Knox. Carol, trợ lý của ông thấy Carrie đang vã mồ hôi và thở gấp, vì vậy cô đã dẫn Carrie vào phòng ngay lập tức.

“Hãy nhìn những gì anh đã làm đây,” cô vừa nói vừa đặt tấm séc lên bàn. “Anh đã tặng tôi khoản tiền ăn trưa, và anh chàng lạ mặt này quyên tặng 1 triệu đô-la cho một tổ chức thậm chí còn không tồn tại! Tôi không biết phải làm gì với số tiền này. Anh có thể giúp tôi không?”

“Tôi sẽ giúp cô với hai điều kiện,” Knox nói. “Trước tiên, cô hãy báo cáo công việc cho tôi, còn tôi sẽ báo cáo công việc ở Global Good Fund cho cô. Thứ hai, tôi sẽ làm sao cho tương xứng với món quà ban đầu.”

Carrie nói: “Ông biết cảm giác ‘ngã cây không? Tôi thực sự đã bị như vậy. Carol đã tới và giúp tôi. Và mọi thứ đã bắt đầu như thế.”

Đó là vào năm 2011. Một năm sau, Carrie nghỉ việc ở Inova và trở thành CEO của Global Good Fund, một tổ chức phi lợi nhuận. Cô đã khởi xướng một chương trình học bổng và đầu tư vào 19 nhà lãnh đạo trẻ ở các quốc gia trên thế giới. Và cô tiếp tục tìm kiếm cơ hội để tạo ra sự khác biệt.

Tôi không biết Global Good Fund sẽ thành công tới mức nào? Ảnh hưởng của nó lớn ra sao? Carrie vẫn còn trẻ. Nhưng điều đó có quan trọng không? Ngay lúc này, cô ấy đang tạo ra sự khác biệt và biến thế giới này trở thành nơi tốt đẹp hơn. Và không phải điều đó mới ý nghĩa sao?

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: BẮT ĐẦU NHỎ NHƯNG HÃY TIN TƯỞNG LỚN

Hầu hết mọi người muốn có sự tin tưởng lớn và bắt đầu lớn, hoặc niềm tin nhỏ và bắt đầu nhỏ. Điều đó đi ngược lại tiền đề bạn phải có niềm tin lớn nhất có thể và sẵn sàng thực hiện các bước nhỏ. Tuy nhiên, đó là những gì 99% mọi người phải thực hiện để tạo ra sự khác biệt.

BẠN TIN TƯỞNG VÀO ĐIỀU GÌ?

Tin tưởng lớn lao bắt nguồn từ sự tin tưởng vào chính mình. Bạn có tin mình có thể tạo sự khác biệt không? Bạn có tin mình có thể đóng góp để tạo ra những ảnh hưởng tích cực đến thế giới không? Hay niềm tin vào bản thân đang cản trở bạn?

Hãy kiểm chứng nó. Hãy dành chút thời gian để viết ra tất cả những điều tích cực bạn có thể nghĩ về chính mình. Bạn mang gì đến cuộc sống này? Đố bạn viết ra được 20, 50 hoặc thậm chí 100 điều tích cực về bản thân.

Điểm mạnh của bản thân

Sau khi suy nghĩ và viết ra điểm mạnh của bản thân, hãy xem lại danh sách này. Điểm mạnh của bạn là gì? Bạn làm điều gì tốt nhất? Các tác giả của cuốn Strengths Finder 2.0 (tạm dịch: Khám phá sức mạnh 2.0) cho rằng mỗi người đều có thể làm điều gì đó tốt hơn so với 10.000 người khác.

Điểm mạnh của bạn là gì? Bạn có thể gọi tên nó ngay lập tức theo bản năng không? Nếu có thì thật tuyệt vời. Tôi hy vọng bạn đã phát huy được thế mạnh đó. Nếu không, tôi khuyên bạn nên tìm hiểu xem đó là gì trước khi đọc cuốn sách này. Hãy xem lại thành tích cá nhân của bạn. Hỏi bạn bè và gia đình bạn. Nói chuyện với cấp trên, đồng nghiệp hoặc cấp dưới của bạn. Thử nghiệm khả năng. Làm bất cứ điều gì có thể. Cho đến khi bạn xác định và nắm bắt được điểm mạnh của mình, cuộc sống của bạn chỉ là một vòng luẩn quẩn và không có sự ghi dấu.

Bạn ở đây!

Một trong những lý do khiến mọi người không bắt đầu từ những bước nhỏ đó là họ có thể nhìn thấy rõ điểm khởi đầu hơn nơi họ đang đứng. Giá như tôi có thể ở đó, họ nghĩ như vậy, thì sự khởi đầu sẽ dễ dàng hơn. Nhưng nơi duy nhất mọi người có thể bắt đầu là nơi họ đang đứng. Tôi bắt đầu ở Hillham vì đó là nơi tôi ở. Nếu đợi cho đến khi tôi ở đâu đó, tôi sẽ không bao giờ làm được điều gì đáng giá.

Hãy xác định nơi bạn đang đứng và những gì bạn đang sở hữu ngay bây giờ. Carrie Rich có trong tay mong muốn tạo ra sự khác biệt, khoản tiền ăn trưa và một danh sách e-mail. Bạn có gì đây? Hãy kiểm kê lại. Nhìn vào những cơ hội của bản thân. Hãy nghĩ xem bạn đang ở đâu. Tìm ra những lợi ích/bất lợi đối với bạn. Hãy bắt đầu!

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ giúp bạn khai thác những gì thực sự quan trọng với bạn. Nhưng ngay lúc này, bạn cần phải sẵn sàng nguyện ý bắt đầu.

4

Tìm kiếm cho đến khi bạn có được lý do

Khi bắt đầu sự nghiệp ở Hillham vào năm 1969, hình ảnh anh chàng chăn cừu xưa kia luôn nằm trong tâm trí tôi. Các mục sư đã được đào tạo theo cách này vào lúc đó, giống như cái cách anh chàng chăn cừu nuôi dưỡng và chăm sóc, bảo vệ và giữ cho cả đàn cừu luôn gắn kết. Điều đó phù hợp với tình cảm của tôi dành cho người dân ở Hillham, những người mà tôi đã ngay lập tức cảm mến trong cộng đồng tuyệt vời đó. Nhưng tôi nhanh chóng phát hiện ra hình ảnh đó không phù hợp với điểm mạnh và tính cách của tôi. Tôi không phải người chăn chiên thực thụ. Tôi giống chủ trại chăn nuôi hơn.

Tôi có ý gì khi nói vậy? Tôi quan tâm đến người khác, nhưng tôi không hài lòng với việc chỉ chăm sóc mọi người. Tôi không phấn khích khi ngồi cùng các thành viên quanh ngọn lửa trại và hát bài "Kumbaya". Đam mê thực sự của tôi là tiếp cận những người mới và mời họ tham gia cùng chúng tôi. Tôi muốn hòa mình vào đoàn quân Cơ Đốc giáo và tiến vào những vùng lãnh thổ mới. Tôi muốn tạo dựng một cái gì đó. Tôi muốn trở thành nhà tiên phong và nhà lãnh đạo.

Điều đó đã nhanh chóng thúc đẩy tôi bắt đầu tự hỏi mình một số câu hỏi tự vấn lương tâm mà tôi không mong đợi xuất hiện sớm đến thế trong sự nghiệp.

Tôi đã làm gì đó sai sao?

Tôi có nên thay đổi không?

Tôi có bỏ lỡ gì không?

Trong thời gian tự vấn bản thân, tôi đọc một cuốn sách có tựa đề Spiritual Leadership (tạm dịch: Lãnh đạo tinh thần) của J. Oswald Sanders. Trong cuốn sách này, Sanders viết về sự cần thiết của các nhà lãnh đạo mạnh mẽ, tài năng trong nhà thờ và trình bày các nguyên tắc then chốt về lãnh đạo thực tế lẫn lãnh đạo tinh thần. Ông minh họa các luận điểm của mình bằng các ví dụ từ Kinh thánh và tiểu sử của những người nổi tiếng khác như David Livingstone và Charles Spurgeon.

Cuốn sách đã mang đến cho tôi thông điệp giác ngộ khác trong hành trình tìm kiếm những điều ý nghĩa vì tôi chợt nhận ra tiếng gọi thôi thúc tôi trở thành lãnh đạo – sẵn sàng đổi mới và tìm kiếm những vùng đất mới – chứ không phải là một mục sư chăm lo cho mọi người. Đây là điểm khởi đầu cho sự thay đổi trong suy nghĩ của tôi, diễn ra trong một vài năm sau đó ở vị trí tiếp theo.

NGUỒN CẢM HỨNG

Sau đó, một sự kiện đã xảy ra vào sáng Chủ nhật. Có một người bước vào nhà thờ của chúng tôi ở Hillham, trên tay cầm tờ báo với hình ảnh một nhà thờ mà ông ấy đã đến thăm ở Hammond, Indiana.

“Tôi đã đến dự lễ ở đây tuần trước,” ông hào hứng nói. “Có 4.000 người trong giáo đoàn!”

Ôi, thật không thể tưởng nổi. Ở trường đại học, khi được khuyến khích đặt ra vài mục tiêu, tôi mơ ước một ngày nào đó, khi kết thúc sự nghiệp, tôi có được nhà thờ với 500 giáo dân. Lúc đó, với tôi thế là đông rồi. Vậy mà bây giờ tôi đang được nghe về một nhà thờ đông gấp 8 lần. Nó tạo ra một âm thanh vang vọng trong tâm trí tôi, thách thức và truyền cảm hứng cho tôi.

“Tôi có thể xem tin đó không?” Tôi hỏi.

Ông ấy đưa cho tôi tờ báo và tôi đặt nó vào tập tài liệu mà tôi mang theo bên mình mỗi ngày trong vài năm tiếp theo. Bất cứ khi nào nhìn vào nó, tôi lại tự nhủ: “Tôi có thể làm điều này. Tôi sẽ xây dựng được một trong những nhà thờ lớn nhất tại Mỹ. Tôi sẽ làm việc này.” Vài lần mỗi ngày, tôi đã nuôi dưỡng tâm trí, cơ thể và tinh thần với niềm tin tôi có năng lực và khả năng biến ước mơ đó thành hiện thực.

Nếu là người quen của tôi trong khoảng thời gian đó, có lẽ bạn sẽ lắc đầu và nghĩ tôi “đang ở trên mây”. Nhà thờ của tôi rất nhỏ. Tôi chỉ có vài năm kinh nghiệm và nhà thờ lớn nhất khu vực của tôi

có 570 người. Không ai xung quanh tôi tin tôi có thể xây dựng một nhà thờ lớn. Nhưng tôi đã bị thuyết phục rằng mình có thể làm được. Làm sao tôi có được tự tin như vậy? Tôi đã bắt đầu hiểu được lý do tại sao.

NGUYÊN NHÂN GÌ KHIẾN LÝ DO TẠI SAO CỦA BẠN QUAN TRỌNG

Ở phần sau của chương này, tôi sẽ cho bạn biết việc khai thác sức mạnh của tại sao giúp ích cho tôi rất nhiều tại Hillham như thế nào. Nhưng trước tiên tôi muốn dừng lại và trao đổi với bạn về lý do của bạn. Nếu bạn muốn tạo sự khác biệt và sống có ý nghĩa, bạn phải đặc biệt chú ý vào nguyên nhân tại sao của mình. Bạn cần bắt đầu suy nghĩ về mục đích. Tôi chắc chắn ai cũng có động cơ. Đó là nguồn sống nuôi dưỡng khả năng sống có mục đích.

Nếu bạn biết lý do tại sao và tập trung vào đó với quyết tâm mạnh mẽ, bạn có thể cảm nhận được mọi thứ trên cuộc hành trình bởi bạn nhìn nó qua lăng kính tại sao. Điều này khiến hành trình của bạn ý nghĩa và trọn vẹn hơn vì bạn có ngữ cảnh để hiểu được lý do bạn lại đi trên con đường ấy.

Gần đây, khi nói chuyện với một nhóm về chủ đề mục đích, tôi đã đưa ra tuyên bố sau: "Một khi tìm ra lý do tại sao của mình, bạn sẽ tìm thấy con đường của bạn." Những điều đó khác nhau ra sao? Tại sao là mục đích của bạn. Con đường dẫn lối cho bạn. Khi bạn tìm thấy lý do tại sao, con đường của bạn tự nhiên sẽ có mục đích.

Trong phần hỏi và đáp sau đó, có người hỏi: "Tại sao luôn phải có trước? Liệu chúng ta có thể tìm ra con đường, sau đó tìm ra lý do tại sao không?"

Bạn có thể tự hỏi điều tương tự. Điều gì sẽ xuất hiện trước? Tin tốt là cái nào cũng có thể. Nhưng nếu tại sao đến trước con đường, khả năng tạo ra sự khác biệt của bạn sẽ nhanh hơn và ngay lập tức trở nên hiệu quả hơn.

Hãy nghĩ về điều đó như thế này: Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao mọi người thường cảm thấy vui khi đóng gói đồ đạc chuẩn bị cho kỳ nghỉ không? Họ dành hàng tuần để mong đợi những thứ tuyệt vời, mong những ngày đầy nắng trên bãi biển hoặc những đợt đổ dốc trong khu trượt tuyết yêu thích. Vì vậy, họ chọn từng món đồ để xếp vào vali với mục đích tuyệt vời.

Khi đã sẵn sàng cho chuyến đi, gần như mọi nỗ lực của bạn đều tập trung vào mục đích của chuyến đi. Đó là lý do tại sao mọi

người thường hào hứng với việc đóng đồ cho chuyến đi hơn là dỡ đồ sau đó. Khái niệm này áp dụng rộng rãi hơn đối với cuộc sống của chúng ta. Dù chọn đi theo đường nào, bạn sẽ có thể làm mọi thứ theo cách có ý nghĩa hơn vì bạn hiểu mục đích của việc đó.

Tôi tin ai cũng muốn sống có mục đích. Sự nổi tiếng của cuốn The Purpose Driven Life (tạm dịch: Sống có mục đích) của tác giả Rick Warren phần nào dựa trên khao khát này, và nó đã thu hút hàng triệu người mua sách.

Rick viết: "Con người được sinh ra với mục đích riêng. Không có mục đích, cuộc sống sẽ trở nên vô nghĩa và vô vọng." Đây là tuyên bố sâu sắc và là điều mọi người nên dành thời gian để cân nhắc. Chúa ban cho chúng ta mục đích. Mục đích mang lại ý nghĩa. Ý nghĩa mang lại hy vọng. Logic ấy gắn liền với một sự thực tuyệt vời.

LÝ DO TẠI SAO GIÚP BẠN TÌM RA CON ĐƯỜNG CỦA MÌNH

Nếu bạn chú ý đến lý do tại sao của mình, như tôi từng làm, cuộc sống của bạn sẽ rộng mở để đón nhận ý nghĩa. Nó nằm trong tầm với của bạn mỗi ngày bởi bạn có thể làm những điều đơn giản nhưng đầy ý nghĩa. Ý nghĩa thường không phải là kết quả của bất cứ điều gì quá lớn lao. Nó dựa trên các bước nhỏ có mục đích. Hiểu lý do tại sao giúp bạn biết phải làm gì và làm theo hướng nào. Đây là cách thực hiện:

1. Biết được lý do tại sao cho phép bạn chú ý nhiều hơn đến người khác và nghĩ ít hơn đến nhu cầu của bản thân

Mục đích đến từ bên trong. Điều gì sẽ xảy ra khi bạn không biết lý do tại sao? Bạn phải dành nhiều thời gian tìm kiếm ở chính bản thân và thử sức với những điều mới mẻ để xem điều gì phù hợp với bạn và điều gì không. Việc này chẳng có vấn đề gì cả. Bạn biết đâu là những điều quan trọng với mình bằng cách nào khác? Quá trình này rất mất thời gian. Nó đòi hỏi nỗ lực. Bạn cần tự đặt ra nhiều câu hỏi cho mình. Bạn phải tập trung vào bản thân càng nhiều càng tốt.

Càng sớm biết được lý do tại sao, bạn càng sớm chuyển từ tập trung vào chính mình sang tập trung vào người khác. Bạn càng nhanh chóng làm tốt việc đó. Bạn có thể sống vì người khác. Đó là nơi những điều ghi dấu tồn tại và phát triển.

Tất cả chúng ta phải tìm ra trước khi đánh mất chính mình. Nếu bạn chỉ chú ý đến việc cố gắng hiểu được nhân cách, xác định tài

năng và nắm được những điều cơ bản trong các kỹ năng của bạn, thì bạn sẽ thật khó để nghĩ đến những người khác. Biết mình và lý do tại sao, bạn sẽ có khả năng tập trung vào người khác.

2. Nắm rõ lý do tại sao cho bạn sự tự tin để thu hút người khác

Biết lý do tại sao mang lại cho tôi cảm giác an toàn và sự thoải mái tuyệt vời trong mọi việc tôi cố gắng thực hiện. Sự tự tin và tin tưởng vào bản thân thường hấp dẫn và khiến người khác an tâm, vì hầu hết mọi người đều mong muốn nó.

Đã bao giờ bạn thấy mọi người bước vào một căn phòng và bạn có thể cảm nhận được sự hiện diện của họ không? Họ dường như biết rõ mình muốn làm gì và sẽ đi đâu. Họ mang nguồn năng lượng vào căn phòng. Sự hiện diện của họ xuất hiện gần như trước cả khi họ thực sự bước vào. Đó không phải là cái tôi hay sự kiêu ngạo. Đó là mục đích. Những người có mục đích di chuyển khác hẳn, như thể họ mang theo lý do tại sao trong từng bước đi. Chẳng phải bạn cũng muốn có cùng mục đích như vậy sao?

Mục đích là bánh lái trên con thuyền của bạn. Nó giúp bạn định hướng và giữ bạn đi đúng chiều gió giữa những đợt sóng đang vỗ vào mạn thuyền. Nó mang đến sự bình tĩnh và tự tin giữa tâm bão. Những người biết lý do tại sao có khả năng giữ bình tĩnh trong khi mọi thứ xung quanh đang hỗn loạn chao đảo. Và điều đó thu hút những người khác lại gần họ.

3. Càng thực hành nhiều lý do tại sao trong cuộc sống, chúng càng được củng cố hơn

Thế mạnh và mục đích cá nhân của mỗi người luôn kết nối với nhau. Bạn không cần phải là người có đức tin mới có thể kết nối thế mạnh và đạt được mục đích của mình. Tại sao là cội nguồn thế mạnh của bạn. Thế mạnh là con đường hoàn thành lý do tại sao của bạn.

Mỗi khi dùng thế mạnh để đáp ứng lý do tại sao, bạn đã tích lũy thế mạnh của bản thân và có thêm lý do để sống. Sống theo cách này giúp bạn có thêm khả năng, mục đích, sự tín nhiệm và ý nghĩa. Càng thực hành nhiều, bạn càng học được nhiều, bởi bạn đang tích lũy kinh nghiệm trong cuộc sống.

Hãy suy nghĩ về nó như thế này: Khi bắt đầu làm việc gì đó, bạn thường khó có thể làm tốt ngay. Nhưng nhờ luyện tập, bạn sẽ làm tốt hơn. Sau một thời gian, bạn có thể tạo ra các nền tảng thành công để tiếp tục phát triển và kết quả là bạn đạt được sự tự tin to

lớn. Những vận động viên giỏi thường làm như vậy. Họ không bắt đầu chơi môn thể thao thế mạnh ở cấp độ chuyên nghiệp ngay từ đầu. Phải mất nhiều năm luyện tập để đạt đến trình độ cao nhất. Họ làm điều đó như thế nào? Họ phát triển thông qua việc tích lũy những chiến thắng, mất mát, đau đớn và thành quả.

4. Bạn càng sở hữu nhiều lý do tại sao, tác động của nó đối với người khác càng lớn

Mục đích giống như một quả cầu tuyết lăn xuống dốc – nó ngày một to dần theo thời gian. Nó là sự kết hợp. Làm điều đúng đắn vì lý do chính đáng với đúng người – qua thời gian – sẽ mang lại cho bạn ý nghĩa vô cùng to lớn và cuối cùng là danh tiếng vang vọng. Tại sao tôi lại nói vậy? Bởi tôi đã trải nghiệm nó. Tôi đã dành cả cuộc đời để giúp đỡ những người khác và vì tôi gắn mình với việc đó nên tôi được mọi người công nhận.

Hầu hết mọi người đều muốn thấy ngay thành quả nỗ lực của họ. Họ muốn có được uy tín trước. Cuộc sống không vận hành như vậy. Bạn phải kiếm tìm sự tín nhiệm trước. Phải hành động theo mục tiêu mình đặt ra và làm những điều quan trọng từng ngày, năm này qua năm khác, như vậy ảnh hưởng của bạn sẽ liên tục gia tăng.

5. Biết rõ lý do tại sao sẽ giúp bạn duy trì được sức bền trong cuộc chơi

Bạn có biết ai đó đã đổ bệnh ngay sau khi nghỉ hưu không? Tôi thì có. Vì sao? Bởi mọi người đã phải sống chật vật khi không có lý do tại sao cụ thể. Điều gì khuyến khích mọi người phải tiếp tục sống khi không có mục đích cho hành động của mình, không có lý do để rời khỏi giường mỗi sáng?

Tôi chưa từng muốn nghỉ hưu. Giống cha tôi, tôi muốn tiếp tục sống cho đến khi không còn trên cõi đời này. Cho đến tận hôm nay, ông vẫn làm việc và ông đã 93 tuổi rồi! Ông thức dậy mỗi sáng với niềm hứng khởi. Tại sao vậy? Bởi ông luôn có lý do tại sao để làm vậy! Mỗi ngày, ông đến thăm những người già – ông chưa từng nghĩ mình đã già. Ông muốn khuyến khích mỗi người mình gặp tiếp tục cố gắng, tập trung vào lý do tiếp tục sống. Mỗi tuần, ông thực hiện 50 chuyến viếng thăm mục vụ tới những hộ gia đình khác nhau.

Những người biết cha tôi đều nói với tôi: "Anh thật may mắn khi được thừa hưởng gen của cha mình." Tôi đồng tình với họ. Nhưng

tôi thậm chí biết ơn nhiều hơn khi biết lý do tại sao của mình. Điều đó đã tiếp sinh lực cho tôi trong một thời gian dài. Tôi sẽ sống hết mình cho đến khi nhắm mắt xuôi tay. Và Chúa ơi, tôi vẫn còn một chặng đường dài để đi. Nhưng sau tất cả, khi đã nằm sâu dưới đất, tôi hy vọng mọi người sẽ viết trên bia mộ của tôi những điều này, "Đây là nơi yên nghỉ của một người sống có mục đích và định hướng", vì đó là cách tôi muốn được nhớ đến.

Bạn biết các lý do tại sao của mình không? Tìm kiếm nó thường là quá trình lâu dài. Bạn có thể không làm được điều đó chỉ trong một đêm và bạn cũng không nhận được toàn bộ thành quả một lần. Nó diễn ra từng chút khi bạn tiến lên phía trước. Đó là lý do tại sao bạn cần bắt đầu từ những bước nhỏ – và đó cũng là lý do tại sao tôi thảo luận về ý tưởng bắt đầu từ những bước nhỏ nhưng có niềm tin lớn lao ở chương trước, trước khi giới thiệu ý tưởng tìm ra lý do tại sao của bạn. Nhưng để tiến lên và tin tưởng, bạn cần phải tìm ra lý do tại sao của mình. Vậy bạn sẽ làm điều gì đầu tiên? Hãy làm những điều tốt nhất có thể trong khả năng.

VƯỢT QUA RÀO CẢN

Khi còn ở Hillham, tôi làm những việc này cùng lúc. Tôi tin một ngày nào đó tôi có thể xây dựng một nhà thờ lớn, tôi bắt đầu tìm ra lý do tại sao của tôi và thực hiện những bước quan trọng nhỏ. Một trong những bước đó – thực sự là một bước tiến lớn đối với tôi – là xác định ngày chúng tôi mời một lượng người kỷ lục tới nhà thờ.

Như đã đề cập trước đó, khi tôi tiếp quản nhà thờ, không nhiều người thường xuyên đi lễ. Nhà thờ đã trải qua một sự chia rẽ trước khi tôi đến và một số người dân không mấy tin tưởng vào bản thân họ hoặc nhà thờ. Nhờ vào những nỗ lực của tôi, trong một năm, hàng trăm người đã đến các buổi lễ thường xuyên hơn.

Vào một ngày Chủ nhật của tháng 7, tôi đã thực hiện một bước tiến lớn là thông báo chúng tôi sẽ có một ngày lễ kỷ niệm đặc biệt vào ngày Chủ nhật đầu tiên của tháng 10. Tôi đã táo bạo đặt mục tiêu có 300 người tới tham dự vào ngày hôm đó.

Mục tiêu táo bạo này, sự phát triển tự nhiên của mục đích mới xuất hiện trong tôi, đối lập với những kỳ vọng ít ỏi và hình ảnh đáng thương của nhiều người đến dự lễ thường ngày.

"Mục tiêu này có khả thi không?" Họ hỏi.

"Chúng ta sẽ tìm những người đó ở đâu?"

“Chúng ta sẽ sắp xếp họ ngồi ở chỗ nào?”

“Làm sao chúng ta có thể thực hiện được?”

Mục tiêu đó có vẻ bất khả thi với mọi người. Nhưng với mỗi lời phản đối và vấn đề tiềm ẩn họ đưa ra, tôi đều đưa ra câu trả lời tích cực. Và tôi đã làm hết sức mình để dẫn dắt họ thật tốt. Tôi không nói họ phải tham gia ngay lập tức, nhưng ít nhất họ cũng sẵn sàng cho nó cơ hội.

Khi chúng tôi nói về những gì mình đang cố gắng đạt được, mọi người bắt đầu tò mò về nhà thờ. Họ bắt đầu kéo đến. Số người tham dự tăng lên mỗi tuần. Tôi có thể thấy mọi thứ dần đổi hướng và cảm thấy vô cùng hào hứng vì tôi biết việc đó có tiềm năng giúp đỡ mọi người. Chẳng bao lâu các thành viên của giáo đoàn đã tự tin và bắt đầu mời bạn bè đến dự. Sau đó, những người bạn của họ mời thêm những người khác tới. Nhà thờ nhỏ của chúng tôi đã dần phát triển sau mỗi tuần. Và sự háo hức bắt đầu thay thế sự do dự khi nhà thờ đầy ắp người.

Có thể tôi không phải là một mục sư điển hình. Có thể lý do tại sao của tôi hơi khác so với của những đồng niên và đồng nghiệp của mình. Nhưng có một điều chắc chắn, tôi đang thấy những người mới đến nhà thờ.

Cuối cùng, ngày trọng đại vào tháng 10 đã đến. Khi nhìn thấy đám đông, tôi thấy như thể cả ngôi làng đều đến tham dự. Nhà thờ nhỏ bé của chúng tôi chật cứng người. Tầng hầm cũng đông đúc. Và thậm chí chúng tôi đã phải nối thêm dây âm thanh tới ngôi nhà bên cạnh nhà thờ và ở đó, các con chiên cũng được sắp xếp chỗ ngồi.

Nếu nói mọi người vui mừng không thôi thì chưa đủ. Phải nói rằng toàn thể nhà thờ rất sôi động. Ngay trước khi tôi giảng đạo, vị lãnh đạo giáo dân đã đứng dậy và vui vẻ tuyên bố số lượng giáo dân hiện diện trong ngày hôm đó: 299 người. Mọi người đều vỗ tay tán thưởng.

Ngoại trừ tôi.

“Mục tiêu trước đây của chúng ta là gì?” Tôi đưa ra câu hỏi.

“300,” họ hét lên hưởng ứng.

“Chúng ta còn thiếu một người và tôi sẽ không nói cho đến khi đạt được mục đích,” tôi tuyên bố.

Là lãnh đạo trẻ tuổi và tự tin, tôi tuyên bố tôi sẽ ra ngoài và tìm người còn thiếu duy nhất kia. Chỉ lúc đó tôi mới thuyết giảng.

Khi tôi đi xuống lối ra, có vài người đứng dậy và vỗ nhẹ vào lưng, khích lệ tôi. "Đi thôi, cha!"

Tôi như được truyền thêm sức mạnh – cho đến khi đứng bên ngoài. Một mình.

Mình phải làm gì tiếp theo đây? Tôi nghĩ.

Tôi không có kế hoạch gì hết. "Hãy động não đi John," tôi nhủ thầm. Và tôi chợt nảy ra ý tưởng.

Đối diện nhà thờ của chúng tôi ở bên kia con phố là một trạm xăng cũ, thuộc sở hữu của Sandy Burton. Tôi nhìn thấy Sandy và Glenn Harris đang ngồi trước cửa.

Tôi đã thấy hy vọng.

"Anh đạt được mục tiêu của mình chưa?" Sandy chào hỏi khi tôi đi ngang qua phố.

"Vẫn chưa," tôi nói. "Chúng tôi còn thiếu một người."

Sandy mỉm cười.

"Có ai trong các anh muốn trở thành người hùng của tất cả những người trong nhà thờ kia bằng cách giúp chúng tôi đạt được mục tiêu không?" Tôi hỏi.

Họ nhìn nhau và nói: "Cả hai chúng tôi đều muốn trở thành người hùng!"

Sandy đóng cửa trạm xăng của mình và cả hai cùng tôi băng qua đường.

Tôi mở rộng cửa nhà thờ và bước vào với không phải chỉ một, mà tận hai người bên cạnh.

Những người bên trong không thể nén được niềm vui của mình nữa. Họ đứng dậy, vỗ tay tán thưởng và vui mừng như thể tôi đã đưa hai người hùng trở về quê hương từ chiến trường. Họ vỗ lưng và bắt tay hai người suốt lối đi. Tôi để Sandy và Glenn ngồi ở hàng ghế đầu vì họ là khách mời của chúng tôi.

Khi mọi người ổn định chỗ ngồi, tôi tiến tới bục giảng và tuyên bố

chúng tôi đã thực sự đạt được mục tiêu của mình – vượt quá mức đề ra một người. Chúng tôi đã có 301 người trong nhà thờ vào ngày hôm đó.

Sau buổi lễ, tất cả 301 người đã đứng trước nhà thờ cũ đó và chụp bức ảnh kỷ niệm khoảnh khắc chiến thắng chung. Đó là một ngày vinh quang mà tôi luôn trân trọng. Qua nhiều năm, tôi đã có ảnh chụp ở mọi sự kiện lớn trên khắp thế giới với những người quan trọng, nhưng bức ảnh chúng tôi đứng vui vẻ trước nhà thờ của mình là tấm ảnh yêu thích nhất của tôi.

Tại sao như vậy?

Bởi vì đó là minh chứng lớn đầu tiên thể hiện rõ nguyên nhân tại sao của tôi: Sử dụng khả năng lãnh đạo để tạo ra giá trị cho mọi người.

Hôm đó, tôi đã trở thành nhà lãnh đạo thực thụ trong mắt giáo dân. Tôi đã giúp họ có được sự tự tin. Tôi đã giúp họ giành được chiến thắng. Và trong quá trình đó, tôi được trải nghiệm niềm vui thành công trong lần đầu tiên dẫn dắt những người khác trong một sự kiện lớn.

Tôi đã tìm thấy chỗ đứng của mình. Tôi sẽ tạo ra sự khác biệt khi trở thành nhà lãnh đạo. Đây là con đường quan trọng đối với tôi. Và tôi phải nói rằng, sau tất cả những năm tháng lãnh đạo, đam mê giúp đỡ mọi người đạt được điều gì đó to lớn và mang lại lợi ích cho họ chưa bao giờ phai nhạt trong tôi.

Kể từ thời gian ở Hillham, dẫn dắt mọi người đã trở thành trung tâm trong lý do tại sao của tôi. Và xu hướng đó tiếp tục phát triển. Nó đã dẫn tôi đến nhiều nơi mà tôi không bao giờ mơ mình có thể đặt chân đến. Nó đưa tôi đến Lancaster, Ohio, nơi tôi hướng dẫn giáo đoàn mới ở nhà thờ khác. Và nó đưa tôi đến nhà thờ Skyline ở San Diego. Tôi sẽ cho bạn biết thêm về điều đó sau, nhưng bây giờ tôi muốn nói: Giấc mơ xây một nhà thờ lớn của tôi trong những năm 1970 đã trở thành sự thật sau hơn một thập niên khi Skyline trở thành một trong 20 nhà thờ có ảnh hưởng nhất ở Mỹ. Lý do tại sao đã giúp tôi tìm ra con đường của mình, đẩy nhanh bước tiến trên con đường đi tìm những điều ghi dấu.

MỖI NGƯỜI CÓ MỘT LÝ DO TẠI SAO

Tôi tin mọi người đều có một lý do tại sao và có khả năng tìm thấy nó. Bạn có tin vào điều đó không? Nếu không, bạn có chấp nhận ý tưởng đó không? Nếu chưa tìm thấy lý do của mình, tôi tin bạn có

thể. Tại sao tôi lại bị thuyết phục như thế?

Mỗi người được tạo ra để làm tốt vai trò của mình nhằm khiến thế giới trở thành nơi tốt đẹp hơn.

Nơi ấy có bạn!

Mỗi người đều có tài năng để tự giúp bản thân trở thành người tốt đẹp hơn.

Bao gồm cả bạn!

Mỗi người đều có cơ hội để trở thành người tốt hơn.

Bao gồm cả bạn!

Mỗi người đều có mục đích mà họ được sinh ra để hoàn thành.

Bao gồm cả bạn!

Mỗi người phải soi thấu tâm trí để khám phá ra mục đích của mình.

Bao gồm cả bạn!

Một số người dường như sinh ra đã cảm nhận được lý do tại sao của mình. Tôi tin Dolly Parton là một trong số đó. Margaret đã hâm mộ cô ấy từ lâu, và cách đây không lâu cô ấy đã đưa tôi một bài báo về Dolly trên tờ Guideposts. Từ khi còn là đứa trẻ, cô ấy đã biết mình muốn làm gì. Trong bài báo, Dolly nói:

Tôi đã úp chiếc hộp thiếc lên cây gậy và giả làm micrô, cắm đầu còn lại vào một chỗ nứt trên hiên nhà và đứng hát bài hát mà tôi nghĩ ra.

Ngoài sân không phải đàn gà mà là những khán giả đang nghe tôi hát. Họ đang vỗ tay tán thưởng. Còn tôi đang diện một chiếc váy lụa lấp lánh thay vì chiếc áo may sẵn rẻ tiền.

Những người quen của mẹ tôi đều là nhạc công. "Hãy hát một trong những bài hát của con đi," bà nói và tôi đã hát. Khi chú Louis thấy tôi nghiêm túc về âm nhạc như thế nào, chú đã tặng tôi cây đàn guitar, một chiếc Martin bé. Ồ, tôi thích chiếc đàn guitar đó lắm! Tôi đã chơi nó suốt.[10]

Dolly hát bất cứ khi nào có cơ hội và biểu diễn trên đài phát thanh khi còn rất nhỏ. Tới lúc trưởng thành, cô đã đến Nashville để tìm kiếm cơ hội liên quan đến âm nhạc, và tài năng của cô nhanh

chóng được công nhận. Cô sớm bắt đầu biểu diễn với Porter Wagoner.

Động cơ tại sao của Dolly được thúc đẩy khi một trong những nhạc sĩ của Wagoner tặng cô một cuốn sách vào nhân dịp sinh nhật. Đó là cuốn The Power of Positive Thinkking (tạm dịch: Sức mạnh của tư duy tích cực) của tác giả Norman Vincent Peale.

"Ông ấy thật biết cách nói chuyện với cô gái quê mùa như tôi... 'Mơ ước lớn, suy nghĩ lớn, cầu nguyện lớn'", cô nói. "Chúa ơi, tôi nghĩ, đó đúng là những điều tôi muốn dành cả cuộc đời để theo đuổi!"

Có lẽ bạn đã nhận thức rất rõ về lý do tại sao của bản thân, cũng giống như Dolly Parton. Nếu vậy, bạn đã có khởi đầu tuyệt vời cho cuộc hành trình quan trọng của mình. Tuy nhiên, nếu giống như hầu hết mọi người, bạn sẽ rất biết ơn khi được trợ giúp tìm ra lý do tại sao của mình. Tôi muốn giúp bạn trong việc đó.

Quá trình này bắt đầu với những câu hỏi. Tôi thích đặt câu hỏi. Chúng đã mở ra nhiều cánh cửa cơ hội trước mắt tôi hơn bất cứ điều gì khác mà tôi đã từng làm. Vì vậy, tôi đặt câu hỏi trong mọi tình huống. Sau đó, tôi lắng nghe các câu trả lời. Đó là lúc quá trình học hỏi bắt đầu xảy ra.

Mẹ là người đã dạy tôi điều này. Dường như bà luôn có thời gian dành cho tôi. Và bất cứ khi nào được ở bên mẹ, tôi biết bà sẽ dành hết sự chú ý cho tôi. Chúng tôi sẽ ngồi xuống cùng nhau và mẹ sẽ lắng nghe tôi, đôi khi hàng giờ liền. Bà luôn lắng nghe cho đến khi tôi không còn gì để nói. Không gián đoạn, với những biểu hiện trực quan liên tục, bà cho tôi biết mình đang lắng nghe từng từ và hiểu cảm giác đi kèm với mỗi ý tưởng của tôi. Mẹ nghe bằng tai và kết nối bằng mắt. Bà liên tục dành cho tôi tình yêu vô điều kiện.

Có vẻ như bà thật thánh thiện đúng không? Đúng là thế đấy. Bà là mẹ tôi mà!

Mẹ tôi chỉ đặt câu hỏi khi tôi đã nói xong. Những câu hỏi của mẹ đầy ắp nhận thức sâu sắc tuyệt vời bởi bà luôn lắng nghe những điều tôi nói. Sự chu đáo cho phép bà suy nghĩ thận trọng về từng câu hỏi mình đưa ra. Những câu hỏi của mẹ giúp tôi hiểu thấu cảm xúc của mình và suy ngẫm nhiều hơn. Ở cạnh bà, tôi học được cách lắng nghe và đặt câu hỏi. Mẹ tôi qua đời năm 2009 và tôi nhớ mẹ rất nhiều.

Câu hỏi đầu tiên bạn phải tự hỏi chính mình là: Làm sao tôi có thể

tạo thêm giá trị cho người khác? Nếu bạn có thể tĩnh tâm đủ để lắng nghe câu trả lời bên trong bạn, bạn sẽ bắt đầu hiểu được lý do tại sao của mình. Tôi phải nói với bạn câu hỏi này là nền tảng và động lực của mọi hành động quan trọng trong cuộc đời tôi. Bạn đã nhận ra điều đó chưa? Việc sở hữu cuộc sống có ý nghĩa bắt nguồn từ khả năng làm gia tăng giá trị cho người khác. Đây là khởi đầu của sự ghi dấu. Hãy để ý tưởng này khuấy động bạn, trong khi tôi chỉ cho bạn cách cụ thể để tìm ra lý do tại sao.

BA MANH MỐI VỀ LÝ DO TẠI SAO

Vào năm 1965, khi tôi đang học tai Đại học Ohio Christian, một diễn giả đã đến lớp Tâm lý học 101 của tôi và đặt ra ba câu hỏi. Cho đến nay, những câu hỏi này đã định hình cuộc sống của tôi. Vào lúc đó, tôi chỉ là một sinh viên năm nhất 18 tuổi và không chắc về câu trả lời của mình. Nhưng những câu hỏi vẫn đọng lại trong tôi và tôi đã nhắc lại chúng nhiều lần trong nhiều năm sau đó. Tôi sẽ chia sẻ với bạn ngay bây giờ, vì tôi tin chúng sẽ giúp bạn tìm và hiểu rõ hơn lý do tại sao của mình.

1. Điều gì làm bạn buồn?

Câu hỏi đầu tiên này buộc bạn phải soi vào nội tâm và suy nghĩ về những gì khiến trái tim bạn đau đớn. Điều gì khiến bạn xáo trộn? Điều gì gây ra cảm xúc khó chịu? Điều gì khiến bạn cảm thấy không thoải mái đến nỗi thôi thúc bạn hành động và làm gì đó để khắc phục tình huống đó?

Năm 18 tuổi, khi nghe thấy câu hỏi này, tôi đã không có được câu trả lời rõ ràng. Giờ đây, tôi đã có câu trả lời cho mình. Trái tim tôi tan vỡ khi thấy mọi người không biết rõ họ là ai. Người thì quá dư dật trong khi có người lại khốn khó, sống cuộc đời chật vật và không đầy đủ. Điều đó khiến tôi rơi nước mắt.

Là người có năng lực, thế mạnh trong lĩnh vực giao tiếp và lãnh đạo, vì thế tôi cảm thấy mình có trách nhiệm lớn lao trong việc giúp đỡ mọi người trong lĩnh vực này, truyền cảm hứng, dẫn dắt họ thay đổi và phát triển dựa trên tiềm năng của mình. Tôi cảm thấy sức nặng của nó trên vai mỗi ngày. Điều đó có ý nghĩa như thế nào với bản thân tôi?

Thứ nhất, điều đó có nghĩa là tôi luôn ý thức được động lực giúp đỡ người khác tìm thấy ý nghĩa trong cuộc sống. Khi quan sát mọi người, tôi thấy tiềm năng lớn nhất của họ. Mong muốn lớn nhất của tôi là họ cũng nhìn thấy nó. Tôi muốn họ rũ bỏ những gông

cùm tinh thần và cảm xúc, ràng buộc trong cuộc sống một cách vui vẻ, xuất sắc. Bất cứ khi nào có thể giúp ai đó làm điều này, tôi đều thấy phấn chấn hơn với suy nghĩ: Tôi được sinh ra để làm điều này!

Gần đây, tôi được ăn trưa với ba người rất tuyệt vời: Michael D'Adamo, CEO của T.O.P. Marketing Group và hai người bạn của anh, Jon và Laura-Ashley Manning. Tôi cảm thấy tự hào khi Jon nói ăn trưa với tôi là một ưu tiên trong danh sách những ước muốn của anh. Bốn người chúng tôi đã có một khoảng thời gian tuyệt vời chia sẻ, trò chuyện và trao đổi kinh nghiệm lãnh đạo.

Trong cuộc nói chuyện, Michael can đảm công khai chia sẻ về thời thơ ấu đau lòng của mình. Sau khi bỏ học năm lớp 9, anh sa đà trong nghiện ngập và gái gú. Theo lời anh thì anh là "kẻ vô công rồi nghề". Michael nói, nếu nhìn vào biểu hiện trong những năm đầu đời đó thì cả anh ấy và Jon đều sẽ không được mọi người nhìn nhận là người có thể tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác, vậy mà cả hai người hiện đang trợ giúp hàng ngàn người.

Căn nguyên dẫn đến sự thay đổi của họ là gì? Một cách đáng chú ý, họ nói đó là nhờ đọc cuốn sách 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo của tôi. Cả hai đều nói nó khiến họ nhìn nhận bản thân mình khác đi. "Khi đọc cuốn sách," Jon nói, "tôi cảm nhận được niềm tin ngập tràn của ông qua từng trang sách."

Michael bổ sung: "Tôi bắt đầu thấy mình là người có giá trị. Và điều đó đã bắt đầu thay đổi cách tôi nhìn nhận những người khác."

Khi ngồi lắng nghe hai nhà kinh doanh thành công chia sẻ về những câu chuyện và khám phá của họ, tôi cảm thấy rất tự hào. Tôi đã viết cuốn sách với mong muốn giúp đỡ mọi người, nhưng trực tiếp lắng nghe ai đó giải thích đã giúp tôi nhận ra tiềm năng mà Chúa ban tặng cho mình như thế nào và điều đó mang lại cảm xúc thật tuyệt vời. Những trải nghiệm như vậy làm vơi bớt đi trọng trách giúp đỡ người khác trong tôi.

Thứ hai, tôi hiểu mình phải là người đứng lên kêu gọi mọi người sống có mục đích. Và tôi sử dụng từ kêu gọi một cách có mục đích vì đối với tôi, đúng nghĩa của một lời kêu gọi. Tôi cần biểu lộ cho những người đang mong muốn tạo ra sự khác biệt và cho họ biết điều đó nằm trong khả năng của họ. Có lẽ đó là lý do tại sao tôi ủng hộ những lời của Elizabeth Rundle Charles, người đã viết trong cuốn Chronicles of The Schonberg-Cotta Family (tạm dịch:

Biên niên sử của gia đình Schonberg-Cotta), rằng: "Biết cách nói ra những gì người khác chỉ nghĩ trong đầu biến một người trở thành nhà thơ và nhà hiền triết; và dám nói ra những gì người khác chỉ dám nghĩ biến một người trở thành người tử vì đạo hoặc nhà cải cách."

Thứ ba, đối với tôi, sức nặng của lời kêu gọi này còn có ý nghĩa tôi phải đóng vai trò chất xúc tác trong việc đưa mọi người đến gần nhau để thực hiện những công việc ghi dấu. Lãnh đạo là cuộc sống của tôi; tôi đảm đương trách nhiệm lớn lao về việc vạch ra tầm nhìn, sau đó kết nối mọi người lại với nhau để đạt được những thành tựu quan trọng mà không thể thiếu nỗ lực của cả một nhóm. Đó là cốt lõi lý do tại sao của tôi.

Vì vậy, bạn khóc vì lẽ gì? Điều gì khiến trái tim bạn tan vỡ? Điều gì chạm đến sâu thẳm tâm hồn bạn? Bạn đã biết câu trả lời chưa? Hoặc đó có phải là điều bạn cần bắt đầu khám phá và suy nghĩ không?

Khi bắt đầu tìm hiểu điều gì khiến mình buồn rầu, bạn có thể xem lại lịch sử cá nhân. Bạn có thể nhớ về thời thơ ấu. Bạn có thể tìm hiểu các vấn đề công bằng xã hội khiến bạn tức giận. Bạn có thể nghĩ lại điều cuối cùng khiến bạn mang nhiều tâm trạng – hay cảm thấy xúc động. Bất cứ điều gì trong những điều trên có thể là đầu mối để bạn bắt đầu. Và chúng sẽ giúp bạn xác định được lý do tại sao.

2. Điều gì khiến bạn hạnh phúc?

Điều gì khiến bạn hạnh phúc? Điều gì khiến bạn nhảy chân sáo, nhảy cẫng lên hoặc hát véo von? Lần đầu tiên nghe thấy câu hỏi này, câu trả lời của tôi không có được chiều sâu: Điểm tốt, bạn bè, thức ăn và thể thao. Nhưng tôi mới chỉ 18 tuổi thôi.

Ngày nay, không gì khiến tôi hạnh phúc hơn khi thấy mọi người mong muốn tạo ra sự khác biệt. Tôi tin đây là chìa khóa để biến đổi thế giới. Nhà thơ Ralph Waldo Emerson từng nói: "Mục đích sống không phải là hạnh phúc mà là trở thành người hữu ích, được vinh danh, mở rộng lòng trắc ẩn để tạo ra sự đổi thay cho cuộc đời này." Tôi tin khi trải nghiệm những gì Emerson viết, mọi người sẽ khám phá ra niềm vui lớn nhất đời.

Gần đây, tôi có buổi ăn tối với giám đốc quảng cáo kiêm nữ tác giả Linda Kaplan Thaler. Có thể bạn không biết cô ấy, nhưng chắc chắn bạn sẽ biết những thành quả công việc của cô. Cô là người đã

nghĩ ra biểu tượng con vịt đại diện cho AFLAC*. Trong cuộc trò chuyện, khi chúng tôi nói về các hành động có ý nghĩa, cô ấy đã đề cập đến cụm từ tikkun olam trong tiếng Do Thái và nói với tôi, nó có nghĩa là "thay đổi thế giới". Cô nói đó là một phần trong đức tin của cô, ai cũng nên tìm cách để khiến nó trở thành nơi tốt đẹp hơn. Quả là suy nghĩ tuyệt vời về việc sống cuộc đời có ý nghĩa.

* AFLAC là công ty bảo hiểm nhân thọ lớn nhất tại Mỹ. (BTV)

Thực hiện những hành động có ý nghĩa mang lại sự hài lòng hơn bất kỳ công việc nào khác mà tôi từng biết. Nó tiếp thêm động lực và cho tôi sức mạnh để tiếp tục công việc. Ngay cả khi lịch trình của tôi vượt ngoài tầm kiểm soát, thời hạn sắp đến và nhịp sống quá hối hả, tôi cũng hiếm khi cảm thấy quá sức. Như một câu nói, công việc không phải là công việc trừ khi bạn muốn làm điều gì đó khác. Tôi muốn làm gì ngoài việc giúp mọi người tạo ra sự khác biệt.

Một trong những điều yêu thích mà tôi đã làm để giúp mọi người tạo ra sự khác biệt, đó là câu chuyện về Kyle Beard, một cậu bé 12 tuổi đã gửi cho tôi mảnh giấy ghi chú với dải ruy băng có nội dung: "Việc tôi là ai làm nên sự khác biệt." Đây là những gì Kyle đã viết:

Cháu chào Tiến sĩ Maxwell,

Ngài có khỏe không ạ? Bookmark có ích không ạ? Cháu cũng mong là vậy. Cháu biết ngài đang bận lên kế hoạch cho hội nghị thường niên ở Toledo, Ohio. Cháu đã nghe băng cát-sét của ngài và cháu biết chúng rất hữu ích đối với những người khác…

Mong ngài hãy đọc câu chuyện đính kèm.

Nhóm thanh thiếu niên chúng cháu đang thực hiện dự án giống như câu chuyện này. Ngài nên lấy thêm một dải ruy băng và tặng cho ai đó đã làm thay đổi cuộc sống của ngài. Cháu tặng cho ngài dải ruy băng của cháu là vì ngài đã tạo ra một thay đổi lớn trong cuộc đời cháu. Và kể từ khi nghe băng của ngài về những con đại bàng, cháu từng nghĩ ngài là một con đại bàng. Cháu biết ngài rất bận rộn, nhưng nếu ngài có thể dành 5 phút rảnh rỗi để hồi đáp lá thư này và cho cháu biết ngài sẽ tặng dải ruy băng tiếp theo cho ai, cháu sẽ rất biết ơn, vì để hoàn thành dự án, ngài phải viết thư trả lời. Cháu cầu nguyện cho ngài mỗi tối.

Kính thư,

Kyle Beard

Tái bút: Cháu hiểu nếu ngài không có thời gian để đáp lại lá thư này, nhưng thật vinh dự nếu ngài đeo dải ruy băng của cháu.

Lá thư của Kyle khiến tôi thích thú. Vì vậy, tôi đã đọc câu chuyện của Helice Bridges, mang tên"Việc bạn là ai tạo nên sự khác biệt". Trong câu chuyện, một giáo viên trung học đã quyết định vinh danh các học sinh xuất sắc trong lớp học của mình bằng cách tặng mỗi người một chiếc ruy băng in dòng chữ "Việc tôi là ai tạo nên sự khác biệt." Khi trao ruy băng, cô nói với mỗi học sinh tại sao em đó lại quan trọng với cô. Cô cũng tặng cho mỗi em ba chiếc khác để trao lại cho người khác, và đề nghị các em báo cáo kết quả.

Một học sinh nam đã tặng một dải ruy băng cho vị quản lý trung cấp để tỏ lòng biết ơn vì ông đã giúp cậu lập kế hoạch nghề nghiệp tương lai, sau đó đề nghị ông tặng đi hai chiếc còn lại. Người quản lý này đã tặng một chiếc cho ông chủ còn đang tỏ ra ngạc nhiên của mình, người được cho là hơi gắt gỏng. Ông chủ này đã nhận chiếc ruy băng cuối cùng và tặng nó cho đứa con trai 14 tuổi.

"Khi lái xe về nhà tối nay, cha bắt đầu nghĩ về người mà mình có thể tặng chiếc ruy băng và cha nghĩ đến con," người đàn ông nói với con trai mình. "Cha muốn tặng chiếc ruy băng này cho con. Cha quá bận nên mỗi khi về nhà, cha không có nhiều thời gian cho con. Đôi khi cha la mắng vì con đã không nhận được điểm tốt ở trường, hay vì con không dọn dẹp phòng ngủ... Nhưng không hiểu sao tối nay, cha chỉ muốn ngồi đây và muốn con biết, ngoài mẹ con, con đã thay đổi cuộc đời cha, con là người quan trọng nhất trong cuộc đời cha. Con là một đứa trẻ tuyệt vời, cha yêu con."

Người con trai bật khóc vì cậu đã không nghĩ cha mình lại quan tâm đến mình như thế và từng nghĩ đến việc tự sát.[11]

Sau khi đọc câu chuyện của Helice Bridges, tôi rất muốn tạo cho Kyle một trải nghiệm mà cậu bé sẽ không bao giờ quên. Thay vì viết thư lại, tôi đã mời Kyle và mẹ cậu bé tham dự một trong những hội nghị của tôi. Sau khi khích lệ 3.000 khán giả sống cuộc sống có mục đích và tạo sự thay đổi, tôi mời Kyle lên sân khấu. Tôi giới thiệu với đám đông và sau đó kể về câu chuyện tuyệt vời của cậu bé. Tôi quay sang Kyle và nói: "Tối nay tôi đang dùng chiếc ruy băng của cháu và tôi sẽ thử thách mọi người, sẽ tặng nó cho một trong số những người tham dự."

Tôi quay sang khán giả và hỏi: "Có bao nhiêu người trong số quý vị muốn có một dải ruy băng màu xanh với nội dung 'Việc tôi là ai tạo nên sự khác biệt'?"

Mọi người đều đứng dậy. Nhóm của tôi và tôi đã vui mừng phát đi 6.000 dải ruy băng mà chúng tôi đã chuẩn bị cho sự kiện – mỗi dải ruy băng cho một người tham dự, cộng thêm một chiếc cho mỗi người để họ tặng nó cho một người khác đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của họ.

Sau đó tôi đề nghị mọi người giơ cao những chiếc ruy băng để chụp ảnh, tôi đứng cạnh Kyle với toàn bộ khán giả ở phía sau.

"Hãy mang bức ảnh này về với nhóm để họ có thể nhìn thấy kết quả dự án của cháu," tôi nói với Kyle.

Kyle bước xuống với sự hoan hô nhiệt liệt của khán giả.

Đám đông đã được trải nghiệm này tiếp thêm sức mạnh – còn tôi cũng đã thay đổi mãi mãi. Đêm đó đã để lại dấu ấn trong tôi rằng tôi phải luôn cố tạo ra sự thay đổi cho những người khác bất cứ khi nào có thể và chỉ cho họ thấy họ có thể tạo ra thay đổi ra sao. Đó là chuyện của 20 năm trước và nó vẫn khiến tôi cảm thấy hạnh phúc.

Vậy điều gì khiến bạn hạnh phúc? Điều gì mang lại cho bạn niềm vui lớn lao? Điều gì mang đến cho bạn đam mê? Điều gì nuôi dưỡng tâm hồn bạn? Điều gì khiến bạn cảm thấy hứng thú?

Khi tôi hỏi: "Tại sao anh chị cảm thấy hạnh phúc?" Nhiều người đáp lại bằng cách nghĩ về những điều khiến họ vui vẻ. Tôi cũng thích vui vẻ như mọi người. Nhưng ý tôi là những gì khiến bạn thực sự rung động. Điều gì đó khiến bạn hân hoan. Đó là điều bạn tự nguyện làm. Một lần nữa, đây là những manh mối giúp bạn hiểu được mục đích và biết lý do tại sao của mình.

3. Bạn mơ ước điều gì?

Câu hỏi cuối cùng này mở ra những cơ hội trong cuộc đời bạn. Nó nhấn mạnh câu trả lời cho hai câu hỏi trước và đẩy chúng lên cấp độ cao hơn bằng cách đưa ra yếu tố "nếu như". Nếu có thể làm bất cứ điều gì mình muốn để khiến thế giới này trở thành nơi tốt đẹp hơn thì bạn sẽ làm gì? Chuyện gì xảy ra nếu bạn có thể tạo sự khác biệt trên quy mô lớn? Nếu có thể làm điều gì đó lớn lao, ảnh hưởng đến người khác và trường tồn thì đó là điều gì? Đó là điều đã khiến Celine Vaandrager kêu gọi quyên góp tiền thuê một giáo

viên tiếng Anh ở Ấn Độ. Đó là những gì khiến Carrie Rich nghĩ cách giúp mọi người bằng khoản tiền ăn trưa của mình. Đó là điều giúp tôi luôn nỗ lực hết mình.

Năm 1965, khi còn là sinh viên năm nhất đại học, tôi biết mình muốn tạo ra sự khác biệt bằng cách giúp đỡ mọi người và tôi muốn làm điều đó với tư cách là mục sư. Nhưng thật ra lúc đó, ước mơ của tôi không đủ lớn. Không lâu sau khi kết quả tôi đạt được bắt đầu vượt qua các mục tiêu ban đầu, tôi đã phải điều chỉnh lại suy nghĩ. Điều này cũng có thể đúng với bạn. Đó là lý do tại sao tôi nói chúng ta cần phải bắt đầu nhỏ nhưng hãy mơ lớn.

Giờ đây, tôi đã ước mơ lớn hơn. Tôi muốn giúp một triệu người sống có mục đích hơn và biến đổi cuộc sống của họ. Và tôi muốn những người khác cũng biết đến câu chuyện biến đổi đó. Hy vọng lớn nhất của tôi là bạn sẽ trở thành một trong số họ. Tôi muốn bạn có cuộc sống tuyệt vời, ý nghĩa và ảnh hưởng tích cực đến những người xung quanh. Tôi muốn bạn sống cuộc đời phi thường.

Tôi tin Chúa đã ban cho mỗi chúng ta một tấm toan trắng khi Ngài tạo ra chúng ta. Ngài thì thầm từ "mục đích" vào tai chúng ta khi trao cho chúng ta cọ và sơn, Ngài muốn chúng ta trở thành nghệ sĩ của cuộc đời mình. Ngài muốn bạn tạo ra sự khác biệt tích cực trong cuộc sống của nhiều người. Không ai khác có thể vẽ bức tranh cuộc đời của bạn. Cọ vẽ nằm trong tay của bạn; hãy cầu nguyện và có mục tiêu rõ ràng khi bạn chọn màu sắc và đưa các nét vẽ. Cũng như bạn, Chúa sẽ hân hoan theo dõi bạn vẽ nên bức tranh ghi dấu của cuộc đời mình.

Bạn vẽ gì trong bức tranh đó? Bạn ước mơ điều gì? Nếu bạn có thể thực hiện bất cứ điều gì trên thế giới để tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của những người khác, nó sẽ là gì? Nếu có thể làm bất cứ điều gì và biết mình không thất bại, bạn sẽ làm gì? Nếu bạn có thể sống trong giấc mơ hoang dại nhất của mình, trông nó sẽ như thế nào?

Một số người có những mơ ước lớn lao. Trên thực tế, họ mơ ước nhưng lại hành động rất ít. Những người khác thậm chí còn không bao giờ mơ ước. Họ nghĩ mình là người thực dụng. Hoặc có thể những hy vọng và ước mơ của họ từng tan vỡ bởi những trải nghiệm tiêu cực, vì vậy họ sợ ước mơ. Tôi hy vọng bạn không rơi vào hoàn cảnh đó. Tôi hy vọng bạn sẵn sàng và có thể ước mơ thật lớn lao. Ngay cả khi bạn không muốn theo đuổi giấc mơ nào đó, thì quá trình tưởng tượng ra nó cũng tốt cho bạn. Nó giúp bạn

hiểu mình là ai và tại sao bạn lại ở đây.

Bạn có thể không biết toàn bộ lý do tại sao ngay lập tức. Tôi cũng từng như vậy. Nhưng khi hiểu được hướng đi của mình, thì tôi đã đi trên con đường đó rồi. Việc của tôi là điều chỉnh lý do tại sao của mình, một việc vẫn tiếp diễn, ngay cả khi tôi đã 68 tuổi. Tôi hy vọng nó sẽ tiếp tục lớn lên, phát triển và hoàn thiện hơn. Đó là tín hiệu cho thấy Chúa vẫn để dành việc cho tôi, tôi vẫn có việc để làm và còn nhiều cách để tôi thay đổi thế giới này.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: KIẾM TÌM LÝ DO TẠI SAO CỦA BẠN

Lần theo các manh mối

Để tìm ra lý do tại sao, bạn cần phải lần theo các manh mối chỉ xuất hiện bên trong con người bạn. Để mở khóa chúng, hãy dành thời gian trả lời ba câu hỏi trong chương này:

Điều gì khiến bạn buồn?

Điều gì khiến bạn hạnh phúc?

Bạn mơ ước điều gì?

Theo tôi, bạn nên dành thời gian để viết ra các câu trả lời cho những câu hỏi trên. Và tôi chỉ muốn bạn biết đừng cố gắng tìm ra câu trả lời của mình trước khi bạn viết chúng ra. Hãy dùng quá trình đó để tìm ra câu trả lời. Bắt đầu bằng cách viết ra bất cứ điều gì xuất hiện trong tâm trí và lần theo nó. Không có đúng hay sai trong bài tập này. Nó được cho là quá trình học hỏi lộn xộn.

Bắt đầu với một từ

Còn một cách khác giúp bạn khám phá ra lý do tại sao là tập trung vào nhân cách của bạn và quan sát sự phát triển của nó. Trong cuốn Aspire (tạm dịch: Sức mạnh bí ẩn), tác giả Kevin Hall đã viết: "Điều đầu tiên tôi làm khi huấn luyện một ai đó muốn nỗ lực, phát triển và vươn cao hơn trong cuộc sống là để người đó chọn một từ lột tả đúng nhất con người họ. Khi làm vậy, như thể họ đã lật sang trang mới của cuốn sách và đánh dấu một từ trong đó. Thay vì nhìn thấy 300 từ khác nhau, sự chú ý và ý định của họ ngay lập tức tập trung vào từ duy nhất đó. Những gì cá nhân tập trung vào được mở rộng hơn."[12]

Từ mô tả bạn là từ nào? Từ nào mô tả bạn tốt nhất? Một từ có thể

truyền cảm hứng cho bạn, tập trung sự chú ý của bạn, và giúp bạn hiểu lý do tại sao của mình sẽ đưa bạn đến đâu? Làm thế nào mà nó lại liên quan đến việc tăng giá trị cho người khác? Tại sao nó lại quan trọng đến vậy? Hãy giữ từ đó trong tâm trí bạn hằng ngày trong những tuần tiếp theo và xem nó dẫn bạn đến đâu.

Hành động để tạo ra sự khác biệt

5

Đặt những người khác lên trước

Margaret và tôi đã dành ba năm ở Hillham. Đó là những năm tháng tuyệt vời. Chúng tôi yêu quý người dân nơi đây, học được rất nhiều điều và làm việc rất chăm chỉ. Khi chấp nhận vị trí này lúc ban đầu, hội đồng địa phương đã trả tôi lương bán thời gian vì đó là tất cả những gì họ có thể chi trả, nhưng họ nói tôi được phép làm ngoài nếu cần. Margaret đã không đồng ý. "John được mời đến để dẫn dắt và phát triển nhà thờ này, và đó là những gì anh ấy sẽ làm," cô ấy nói với hội đồng bằng tất cả sự tự tin của một phụ nữ 20 tuổi. "Tôi sẽ làm thêm việc." Sau đó, cô ấy bắt đầu làm thêm ba công việc khác để chúng tôi có thể trang trải cuộc sống. Cô ấy dạy học, làm việc trong cửa hiệu đồ trang sức và dọn nhà thuê. Chắc chắn bạn có thể nói tôi đã kết hôn với người vợ tuyệt vời hơn mình.

Mọi người bắt đầu truyền tai nhau những điều tốt đẹp mà chúng tôi đang làm ở Hillham. Họ nghe tin về buổi lễ với 301 người tham dự và ngạc nhiên khi một nhà thờ nhỏ ở vùng đồng quê có thể phát triển nhanh đến vậy. Đã có nhiều người tham dự đến nỗi chúng tôi xin được cấp thêm đất và xây dựng một tòa nhà mới cho giáo xứ ngày càng lớn mạnh của tôi.

Tôi cũng bắt đầu tạo dựng được danh tiếng về đổi mới và năng lực lãnh đạo. Các mục sư khác đã sử dụng và đạt được thành công lớn nhờ những tài liệu quản lý đầu tiên mà Margaret cùng tôi phát triển. Tôi được biết đến như một mục sư trẻ có năng lực.

TIẾN LÊN

Tôi rất vui mừng khi nhận được cuộc gọi từ nhà thờ lớn nhất trong giáo phận nhỏ của chúng tôi. Họ muốn thuê tôi làm mục sư mới cho họ. Đó là ở Lancaster, Ohio – một bước tiến lớn từ

Hillham nhỏ bé. Chúng tôi thấy đó là một cơ hội tuyệt vời, vì vậy chúng tôi đã chấp nhận lời mời và cảm thấy mình đang trên đà phát triển.

Tôi đã được truyền cảm hứng để xây dựng một nhà thờ lớn từ Hillham. Ở Lancaster, tôi cảm thấy như thể chúng tôi sẽ có cơ hội thực hiện được điều đó. "Chúng ta sẽ xây dựng một nhà thờ tuyệt vời ở đây," tôi đã nói với giáo đoàn sau khi đến đó và bắt tay vào thực hiện.

Tôi càng ngày càng nhận thức được nhu cầu trở thành người dẫn dắt tốt hơn trong thời điểm này. Tôi còn trẻ và đầy năng lượng. Tôi không thiếu tự tin, nhưng thiếu kinh nghiệm. Vì vậy, tôi đã tìm kiếm sự giúp đỡ. Tôi cố gắng kết nối với mục sư của 10 nhà thờ lớn nhất nước Mỹ. Tôi muốn học hỏi từ họ. Nhưng tôi tự hỏi: Làm sao tôi có được sự chú ý từ những người như vậy, tôi chỉ là mục sư trẻ, dẫn dắt một nhà thờ vô danh?

Tôi nảy ra một ý tưởng. Tôi sẽ trả họ 100 đô-la cho 30 phút phỏng vấn và đặt câu hỏi của tôi. Với chúng tôi, đó là khoản tiền không hề nhỏ vào lúc đó, nhưng tôi sẵn sàng đầu tư để liên tục phát triển bản thân, giống như khi tôi mua bộ tài liệu từ Curt Kampmeier. Tôi đã viết thư đưa ra đề nghị của mình gửi tới từng mục sư. Hai trong số 10 người đã đồng ý gặp tôi.

Tôi đến gặp họ với 4-5 trang câu hỏi. Tôi đánh dấu thời gian đến đến văn phòng của họ, và sau khi giới thiệu qua về bản thân, tôi nhanh chóng đặt câu hỏi. Tôi muốn hỏi càng nhiều càng tốt và ghi chép lại toàn bộ. Sau 30 phút, tôi cảm ơn họ vì đã dành thời gian cho tôi và trả họ 100 đô-la. Tôi cũng đề nghị họ làm cầu nối cho tôi với 8 vị còn lại. Cuối cùng, tôi cũng có cơ hội gặp gỡ tất cả 10 người. Trong nhiều năm, Margaret và tôi đã sắp xếp đi nghỉ ở những thành phố khác nhau, để tôi có thể thực hiện những cuộc phỏng vấn này.

NHỮNG CHIẾN THẮNG LỚN LAO

Lancaster đã trở thành nhà thờ mà tôi hằng mơ ước. Chúng tôi giúp đỡ rất nhiều người và ảnh hưởng rất lớn đến cộng đồng. Nhà thờ đã phát triển hơn, và một lần nữa, giống như ở Hillham, chúng tôi bị quá tải và phải tìm cách mở rộng. Chúng tôi bắt đầu mua các mảnh đất xung quanh nhà thờ. Khu đất gần nhà thờ nhất thuộc sở hữu của người đàn ông lớn tuổi tên là Charlie. Khi lần đầu tiên tôi đến gặp ông và đưa ra đề nghị mua đất để xây nhà thờ, ông đã từ chối. "Ta muốn chết trên mảnh đất này," ông nói.

Tôi không gây áp lực hay thúc giục ông. Thay vào đó, tôi đến thăm ông mỗi tuần và xây dựng mối quan hệ. Sau vài tháng, một hôm ông nói: "Anh đang giúp đỡ rất nhiều người, chàng trai trẻ ạ. Ta muốn giúp anh, vì vậy ta đồng ý bán mảnh đất này." Thỏa thuận nhanh chóng được ký kết. Và chúng tôi đã xây dựng một khu nhà mới, sửa chữa và tân trang lại các tòa nhà cũ.

Cùng năm đó, năm 1975, nhà thờ của chúng tôi được công nhận là nhà thờ có trường Chúa Nhật phát triển nhanh nhất ở tiểu bang Ohio. Điều đó có ý nghĩa rất lớn đối với tôi. Nó cho thấy khả năng lãnh đạo của tôi đã được nâng lên tầm cao mới. Và các xứ đạo lớn cũng bắt đầu chú ý đến tôi. Tôi được công nhận. Đó là thành quả nỗ lực của chúng tôi.

Đó là những ngày tháng sôi nổi. Sự nhiệt tình và sức hút của tôi đã khiến rất nhiều người cùng tham gia và ủng hộ tầm nhìn của tôi. Và tôi bắt đầu nhận được thiện cảm từ những người mà tôi ngưỡng mộ. Nhờ khả năng lãnh đạo thiên bẩm, tôi có khả năng thấy trước những điều mà người khác không thấy, đó là một lợi thế của tôi. Tôi cảm thấy như mình luôn giành được chiến thắng. Và tôi thích điều đó.

Nhưng có một khía cạnh khác trong tính cách của tôi, giới hạn tiềm năng và làm tôi chệch hướng, đó là tính cạnh tranh. Đó là lợi thế khi tôi chơi bóng rổ ở trường trung học, nhưng tính cách ấy đã đạt đến mức độ cao hơn trong thời kỳ này. Tôi muốn giúp mọi người, nhưng động cơ của tôi đã sai. Chúng cho thấy sự ích kỷ. Tôi làm mọi việc để thỏa mãn sự kiêu ngạo và độc đoán trong tôi.

Việc này có thể dễ nhận thấy khi tôi nhận được báo cáo hằng năm của giáo xứ. Đó là tài liệu thống kê về từng nhà thờ: Tổng số người tham dự, tỷ lệ người tham dự tăng lên, tổng số tiền quyên góp hằng năm, số lễ rửa tội đã được thực hiện, số người phục vụ, tổng số người tham dự trường Chúa nhật – mọi số liệu liên quan đến mỗi nhà thờ trong một năm. Đó là bức tranh mô tả từng nhà thờ trong giáo hội.

Dù đang làm gì, dù bận rộn đến đâu, việc tôi đang làm quan trọng đến thế nào, thì ngay khi báo cáo hằng năm được gửi đến, tôi dừng mọi việc. Tôi dành cả hai ngày để phân tích và so sánh kết quả của tôi với các nhà thờ khác.

Tôi xếp hạng bao nhiêu?

Tôi làm việc như thế nào?

Tôi đang làm tốt việc gì?

Tôi cần cải thiện điều gì?

Tôi có nổi bật không?

Tôi có thể làm gì để nổi bật hơn?

Tôi bị ám ảnh bởi việc so sánh vị trí nhà thờ của tôi so với các nhà thờ khác. Tôi hoàn toàn đắm chìm vào việc tìm cách phát triển và tiến lên các nấc thang sự nghiệp, đồng thời đưa nhà thờ của chúng tôi lên cấp độ tiếp theo. Tôi đã không dừng lại cho đến khi có mọi kịch bản dự kiến cho sự tiến bộ cá nhân.

Bạn có nhớ tôi đã nói với bạn khi còn ở Hillham, tôi có khuynh hướng giữ riêng những ý tưởng hay cho mình chứ? Giờ đây, mong muốn ấy đã trở nên mạnh mẽ hơn. Và tôi thả mình trôi theo nó. Tôi đã tận dụng hết mọi ý tưởng để tăng quy mô tổ chức và tôi không muốn chia sẻ bí mật của mình với bất cứ ai khác.

Tại sao tôi lại làm tất cả điều này? Bởi tôi muốn chiến thắng. Tôi muốn là người đầu tiên và cảm thấy mình có thể là người đầu tiên cán đích. Tôi đã có tầm nhìn. Tôi có năng lượng. Tôi có khả năng thu hút mọi người đến với mình và truyền niềm tin của mình sang họ. Và tôi có đạo đức nghề nghiệp. Khi có khả năng giành chiến thắng, trở thành người giỏi nhất, bạn sẽ làm gì? Bạn có muốn sở hữu thành tựu đó không? Tôi muốn!

Tuy nhiên, có một vấn đề ở đây. Bạn có thể đã nhận ra đó là gì. Tôi làm tất cả chỉ vì bản thân tôi mà thôi. Mọi mục tiêu và mong muốn đạt được chúng đều xoay quanh tôi. Tuy không cố ý làm bất cứ điều gì sai trái, nhưng việc truy cầu thành công đã làm hỏng động cơ của tôi. Tôi hành động vì bản thân hơn là vì người khác. Tôi đã lấy số liệu thống kê làm bằng chứng cho thành công của tôi với tư cách là nhà lãnh đạo. Tôi không quan tâm đến các nhà thờ khác. Tôi không tính đến việc tôi là thành viên của nhóm lớn hơn: Giáo hội. Nhà thờ duy nhất tôi tập trung vào là nhà thờ của riêng tôi. Và nhà lãnh đạo duy nhất mà tôi muốn giành chiến thắng là chính tôi. Tôi từng là cầu thủ ghi bàn nhiều nhất cho đội bóng rổ của trường trung học và tôi lại muốn trở thành một cầu thủ ghi được nhiều bàn thắng nhất lần nữa.

Dù với tôi, đạt được mục đích đề ra, vẽ biểu đồ sự tiến độ, hoặc tận dụng bản tính cạnh tranh của mình chẳng có gì sai cả, nhưng tôi đã thật sai lầm khi trở nên kiêu ngạo.

CHUYỂN TỪ THÀNH CÔNG ĐẾN GHI DẤU

Bây giờ khi nhìn lại, tôi có thể thấy những điều ghi dấu đã bắt đầu nằm trong tầm tay, nhưng thay vào đó tôi lại đi tìm thành công. Thời điểm đó, tôi không nhận ra nếu cứ tiếp tục tập trung vào bản thân và những thành tựu cá nhân, tôi không thể có cuộc đời ghi dấu. Tôi không hiểu sống có ý nghĩa chính là giúp đỡ những người khác.

Malcolm Forbes từng nói: "Những người vĩ đại nhất là những người luôn nhận thức được mọi người khác cũng giống họ." Hãy suy ngẫm về điều này. Tự kiêu là căn nguyên của mọi vấn đề – cả cá nhân lẫn toàn cầu. Và dù có thừa nhận hay không, thì đó cũng là vấn đề của tất cả mọi người.

Nếu bạn nghĩ đó không phải là vấn đề của bạn, thì hãy để tôi đặt ra một câu hỏi. Khi nhìn vào một bức ảnh cả nhóm có mặt bạn, bạn tìm kiếm ai đầu tiên? Chính bạn. Tôi cũng vậy. Chúng ta đều tìm kiếm mình trước khi nhìn vào người khác. Nếu hình ảnh chúng ta đẹp, chúng ta nói: "Ảnh đẹp đấy," dù có người nhắm mắt, người há miệng, người quay đầu. Ý kiến của chúng ta được đưa ra dựa trên hình ảnh của bản thân.

Vậy có chút kiêu ngạo thì sao chứ? Theo tôi, có rất nhiều vấn đề. Người tự coi mình là trung tâm không tạo ra những thành tựu trường tồn. Nếu muốn có được một cuộc đời ghi dấu, chúng ta cần phải cố gắng vượt qua bản thân và quan tâm đến những người khác trước. Điều đó có thể không giúp chúng ta hết ích kỷ hoặc suy tính cho bản thân trước, nhưng nó sẽ giúp chúng ta kiềm chế tự kiêu. Nó sẽ giúp chúng ta thay đổi suy nghĩ. Tôi nhận thấy những người phi thường coi trọng mọi người xung quanh và thấy được tiềm năng to lớn ở mỗi người.

Tôi tự kiểm điểm và nhận ra khi còn là nhà lãnh đạo trẻ, tôi đã quá kiêu ngạo. Tôi coi mình "là trên hết" trong nhiều khía cạnh đời sống. Tôi khó kiềm chế được tính cạnh tranh và mong muốn giành chiến thắng đôi khi làm lu mờ lý trí tôi. Cuộc trò chuyện với Margaret trong những năm đầu hôn nhân đã giúp tôi nhận ra vấn đề của mình. Thời điểm đó, bất cứ khi nào chúng tôi bất đồng quan điểm, tôi luôn tìm đủ cách để giành phần thắng trong cuộc tranh luận. Dù vấn đề lớn hay nhỏ, triết học hay thực tiễn, cá nhân hay chuyện tổ chức, tôi luôn thắng cô ấy!

Đã bao giờ bạn rơi vào tình huống mà dù đạt được phần thắng nhưng bạn vẫn là kẻ thua cuộc chưa? Margaret đã chịu đựng việc

đó trong thời gian dài. Nhưng một lần khi tôi lại thắng thế trước cô ấy, Margaret đã nhẹ nhàng nói: "John, anh đã giành chiến thắng trong cuộc tranh luận, nhưng anh đang đánh mất tình yêu của em."

Thật không thể tin nổi! Bằng việc giành phần hơn, tôi đã thực sự phá hỏng cuộc hôn nhân của mình, làm tổn thương người tôi yêu nhất. Và tôi nhận ra, nếu vẫn tiếp tục đi theo con đường đó, tôi có thể đánh mất Margaret – tình yêu của cuộc đời tôi, món quà tuyệt vời nhất Chúa đã ban tặng.

Đó là lời cảnh tỉnh. Lần đầu tiên tôi nhận ra bản thân thật ích kỷ và kiêu ngạo. Tôi nghĩ hôn nhân có thể chữa lành điều đó. Nếu đã kết hôn, bạn có thể sẽ đồng tình với tôi. Đó là khởi đầu của những thay đổi trong tôi. Không thể nói tôi đã ngay lập tức từ bỏ được thói ích kỷ của mình và không bao giờ muốn làm tổn thương tình cảm của Margaret một lần nữa. Thế nhưng, tôi đã bắt đầu thay đổi. Bất cứ khi nào cảm thấy muốn "ăn thua" với Margaret, tôi sẽ chủ ý quan tâm đến cô ấy trước.

Điều đó đã mở ra cánh cửa mới cho tôi. Vì vậy, tôi cũng bắt đầu hành động. Sự thay đổi của tôi bắt đầu ảnh hưởng tới các khía cạnh khác trong đời sống. Là một nhà lãnh đạo, tôi bắt đầu nghĩ nhiều hơn về người khác, về những điều họ muốn hoặc mong mỏi. Đó cũng vẫn là bài học tôi học được từ Zig Ziglar. Chăm sóc người khác và giúp họ đạt được những gì họ muốn. Đừng làm chỉ vì bạn muốn họ giúp đỡ, mà vì đó là cách để tạo ra sự thay đổi trên thế giới này.

Thành thật mà nói, thậm chí tôi còn không nhận thấy sự khác biệt lớn lao mà việc đó tạo ra trong cuộc đời mình cho đến khi nhận được báo cáo thường niên vào một năm nọ. Thay vì bỏ mọi thứ và dành hai ngày để xem xét lại sự tiến bộ của mình, tôi đã đặt bản báo cáo sang một bên và nghĩ, mình sẽ xem nó khi có thời gian. Sau đó, tôi mới nhận ra ý nghĩa của hành động đó. Tôi đã trưởng thành. Tôi vẫn tò mò về thứ bậc của mình. Nhưng nó không còn chiếm hữu tôi. Tại sao vậy? Vì giúp đỡ và dẫn dắt người khác đã trở nên quan trọng hơn rất nhiều. Trọng tâm của tôi đã bắt đầu thay đổi. Tôi đã bắt đầu quan tâm đến cách giúp đỡ mọi người thay đổi hơn là tìm cách thay đổi vị trí cá nhân của mình.

KHAI THÁC SỰ GHI DẤU

Điều gì thôi thúc bạn rời khỏi giường mỗi sáng? Hầu hết mọi người đều yên ổn trong ba khía cạnh: Sinh tồn, thành công, hoặc

ghi dấu. Nếu giống như nhiều người khác, bạn có thể đang phải vật lộn chỉ để sống sót. Bạn đang ở chế độ sinh tồn. Dù vì hoàn cảnh, những khó khăn hay lựa chọn sai lầm, bạn đều phải nỗ lực rất nhiều chỉ để sống qua ngày.

Nếu bạn đang làm việc chăm chỉ để cải thiện cuộc sống của bản thân và gia đình, xin hoan nghênh bạn. Bạn hãy tiếp tục làm việc. Nhưng một khi bạn đã đạt đến một trạng thái ổn định, sau đó thì sao? Bạn sẽ sống vì điều gì? Bạn sẽ phục vụ chính mình hay người khác? Bạn sẽ dồn hết tâm sức cho thành công, và cố gắng tiến xa hơn những người khác? Hay bạn sẽ hướng tới những điều ghi dấu? Bạn sẽ cố tạo ra sự khác biệt bằng cách giúp người khác?

Tôi dành phần lớn thời gian trong sự nghiệp diễn giả kiêm tác giả để giúp đỡ những người đã đạt được mức độ thành công nhất định tìm ra ý nghĩa thực sự trong cuộc sống của họ. Đối với một số người, đó là một quá trình chuyển đổi khá suôn sẻ. Đối với những người khác, mọi việc không hề dễ dàng. Nhiều trong số những người tương tác với tôi đã đạt được một số mục tiêu tài chính hoặc vượt qua mục tiêu họ đề ra – mà họ nghĩ bằng cách nào đó sẽ mang lại sự thỏa mãn cho tâm hồn. Họ phiêu lưu trong cuộc hành trình của mình với suy nghĩ: "Nếu tích lũy được nhiều hơn cho bản thân, mình sẽ hạnh phúc hơn." Họ nghĩ việc đó sẽ mang lại sự hài lòng và cảm giác đầy đủ. Nhưng rồi họ phát hiện ra họ vẫn không thỏa mãn. Và trong một số trường hợp, sự thỏa mãn còn ít hơn so với lúc họ bắt đầu cuộc hành trình, vì thế họ cảm thấy trống rỗng.

Nhiều người gắn sự ghi dấu với vị thế xã hội, danh tiếng, số dư ngân hàng, chiếc xe họ lái, địa chỉ ở khu nổi tiếng, bạn tình hoặc một số biểu tượng địa vị khác. Họ nghĩ: "Nếu mình làm đủ và có đủ, dù ích kỷ, mình vẫn hài lòng." Vấn đề là sự ích kỷ và sự thỏa mãn không bao giờ song hành. Chúng không phải là những phần bù hiệu quả của nhau.

Đôi khi những người đang gặp vấn đề này không biết phải làm gì. Thông thường, họ luôn vật lộn với ý tưởng sẽ thay đổi sự nghiệp ở độ tuổi 40-50. Khi gặp ai đó trong tình huống này, tôi hỏi: "Anh có thực sự muốn thay đổi sự nghiệp không, hay muốn sống cuộc đời ghi dấu?" Vấn đề thường không nằm ở công việc hay sự nghiệp. Khi người ta tự coi mình là trung tâm, họ có thể thay đổi bên ngoài và rồi cũng không hề vui vẻ với công việc tiếp theo của mình. Cho dù họ đi đâu cũng vậy.

Thay vào đó, họ cần chuyển sang cuộc sống có ý nghĩa bằng cách

quan tâm đến người khác trước. Tư duy cần thay đổi từ Tôi được lợi gì từ đó? thành Tôi có thể làm gì để giúp đỡ người khác? Cho đến khi thay đổi đó xảy ra, hạnh phúc, sự viên mãn và ý nghĩa sẽ luôn nằm ngoài tầm với.

Điều đó không có nghĩa thành công là điều xấu xa. Thực tế là mọi người phải đạt được thành công nhất định trước khi họ sẵn sàng sống có ý nghĩa. Họ cần phải tìm ra chính mình, đạt được điều gì đó và khiến bản thân có giá trị trước khi họ có thể trao thứ gì đó cho người khác.

Điều này giống như trường hợp của anh trai tôi, Larry. Khi 40 tuổi, anh đã kiếm đủ tiền để có thể sống an nhàn đến cuối cuộc đời. Anh từng nói với tôi về ý định rời bỏ công việc, nhưng anh biết điều đó sẽ không khiến anh hạnh phúc. "Giờ anh làm việc vì lý do khác," Larry nói với tôi. "Anh không làm việc để mua thêm nhà. Anh không làm việc để kiếm thêm tiền. Anh làm để cho tiền đi. Anh làm vì nghĩa cử cao đẹp – đó là giúp đỡ những người khác."

Larry hiểu anh ấy không nên bỏ qua tài năng thiên phú của mình để làm việc khác. Anh không nên từ bỏ những gì mình giỏi nhất là kiếm tiền, để làm thứ khác không phù hợp với bản thân, giống như trở thành nhà truyền giáo vậy. Larry tiếp tục sử dụng tài năng của mình cho mục đích cao cả hơn. Tiền của anh sẽ phục tùng anh và trở thành suối nguồn ảnh hưởng tích cực đến người khác. Đó thực sự là sống có mục đích và ghi dấu thực sự. Anh ấy đang sống cuộc đời đầy ý nghĩa.

TẠO RA SỰ THAY ĐỔI

Giống như Larry, để theo đuổi cuộc sống có ý nghĩa, tôi đã phải học cách vượt qua bản thân và nghĩ về người khác trước. Nhưng tôi không cố thoát khỏi vùng lợi thế của mình. Tôi tiếp tục giao tiếp. Tôi vẫn dẫn dắt một nhà thờ. Tôi tiếp tục tập hợp mọi người hướng tới mục đích lớn lao hơn. Tôi tiếp tục xây dựng. Sự khác biệt chính là tôi đã không còn ích kỷ, tự kiêu. Có lẽ không ai khác có thể chỉ ra sự khác biệt. Nhưng tôi thì có thể! Động cơ của tôi đã thay đổi.

Đối với tôi, quá trình thay đổi diễn ra chậm chạp và trông như thế này:

Tôi muốn chiến thắng.

Nhưng tôi thường xuyên chỉ tập trung vào bản thân.

Tính cạnh tranh và tập trung vào bản thân là một trong những lý do giúp tôi thành công. Và thành công đã mang lại cho tôi ảnh hưởng và đặc quyền. Tôi thích cả hai điều đó.

Nhưng giờ đây thành công cho phép tôi được lựa chọn. Tôi muốn thành công hơn không? Hay phấn đấu để đạt đến sự ghi dấu?

Tôi đang ở ngã tư đường.

Tôi muốn dùng các lựa chọn của mình để mang lại nhiều giá trị cho bản thân.

Nhưng tôi cũng muốn sử dụng các lựa chọn của mình để tạo thêm giá trị cho người khác.

Tôi muốn sống vì điều gì? Tôi muốn nó có ý nghĩa ra sao?

Tôi sẽ chọn giúp đỡ người khác.

Tôi cảm thấy thật khó khăn khi lần đầu tiên nghĩ cho người khác trước. Nhưng mỗi lần tôi đưa ra lựa chọn đúng dắn, việc đó lại trở nên dễ dàng hơn một chút. Tính ích kỷ vẫn còn đó, nhưng việc vượt qua nó đã trở nên tự nhiên hơn. Tôi bắt đầu tập trung vào việc nghĩ cho người khác chứ không phải cho bản thân trước. Tôi đã có nhiều việc hấp dẫn hơn để thúc đẩy và thỏa mãn bản thân nhiều hơn.

Bạn đã sẵn sàng bắt đầu quan tâm đến người khác trước, không phải chỉ trong chốc lát mà là biến nó trở thành lối sống chưa? Đó không phải là hành trình dễ dàng nếu bạn muốn thay đổi từ suy nghĩ cho bản thân sang suy nghĩ cho người khác trước tiên. Nhưng đó là việc thiết yếu đối với bất cứ ai muốn bước sang cuộc đời ghi dấu. Tôi bắt đầu thay đổi ở độ tuổi 20, nhưng cho đến những năm 30 tuổi, tôi mới thực sự hiểu được điều đó.

Tôi hy vọng bạn sẽ không phải chờ đợi lâu như tôi trong hành trình giúp đỡ người khác. Nhưng ngay cả khi phải chờ, đừng chần chừ thay đổi. Bạn có thể mất một thời gian để xử lý các vấn đề của mình theo hướng mới, giống như tôi, nhưng bạn có thể bắt đầu quá trình đó ngay hôm nay.

Hoặc có thể bạn đã đi trước tôi rồi. Có thể bạn không có tính cạnh tranh hay ích kỷ như tôi. Có thể bạn giống như cô con gái sáu tuổi của một người bạn của tôi. Mẹ con cô ấy đã đi du lịch đến Mexico với Homes of Hope, một tổ chức xây dựng nhà ở cho các hộ nghèo. Khi ở đó, nhóm của họ nghỉ ngơi và ăn trưa. Trước sự ngạc nhiên

của bạn tôi, cô gái nhỏ đã hỏi liệu cô bé có thể cầu nguyện trước bữa ăn không.

Đó là một đề nghị vô cùng tự tin của một cô bé sáu tuổi trong một nhóm toàn người lớn. Điều ấn tượng hơn nữa là cô bé chưa từng nói to lời cầu nguyện của mình trước đây. Nhưng cô bé đã rất xúc động trước trải nghiệm giúp đỡ người khác đến độ đưa ra đề nghị.

"Được chứ, con yêu," mẹ cô bé nói, "con có thể cầu nguyện, nhưng không phải là cho con."

Cô bé nói: "Thưa Chúa. Cảm ơn Ngài vì ngày tuyệt vời nhất này. Chúng con đã may mắn được ở cùng gia đình này ở Mexico và trao cho họ ngôi nhà mới. Chúng con hy vọng họ sẽ hạnh phúc trong ngôi nhà mới của mình. Thêm nữa, con yêu mẹ con. Amen." Cô bé ấn tượng này đã biết nghĩ cho người khác và biết cách giúp đỡ họ.

Ghi dấu luôn là về những người khác, và giúp đỡ họ một cách có mục đích. Khi bạn thay đổi suy nghĩ từ "Tôi sẽ nhận được gì?" thành "Tôi sẽ cho đi điều gì?", cuộc sống của bạn sẽ bắt đầu thay đổi theo hướng tích cực. Sự hài lòng và niềm vui mà bạn nhận được sẽ trở nên sâu sắc và lâu dài.

Nếu cảm thấy khó lựa chọn giữa làm những gì mình muốn và những gì nên làm cho người khác, thì đừng quá tuyệt vọng. Quá trình này cần thời gian. Hãy suy nghĩ về nó giống như một trận đấu vật. Hầu hết các đô vật chiến thắng không kết thúc trận đấu của họ ngay lập tức. Họ không quật ngã đối thủ ngay tức thì. Họ phải rất nỗ lực và cuối cùng, đối thủ của họ bỏ cuộc hoặc xin thua. Sau đó, trận đấu mới kết thúc.

Khi phải vật lộn với những gì "bạn muốn", đừng từ bỏ ngay. Nếu bỏ cuộc, bạn phải có lý do chính đáng và phải suy nghĩ thông suốt. Nếu không, bạn sẽ hối tiếc sau đó – hoặc tệ hơn, quay trở lại để tìm cách đạt được chúng một lần nữa. Thật khó có thể tự tin tiến lên phía trước nếu bạn đang nhìn lại phía sau.

BẮT ĐẦU NGHĨ CHO NGƯỜI KHÁC TRƯỚC BẰNG CÁCH NÀO?

Nếu muốn được giúp đỡ vượt qua chính mình để bắt đầu nghĩ cho người khác trước tiên, tôi muốn đưa ra vài lời khuyên thiết thực cho bạn. Nhưng trước hết, tôi muốn chia sẻ những điều đã tạo ra sự khác biệt đối với tôi. Đó là đức tin, vì vậy nếu điều đó xúc phạm đến bạn, hãy bỏ qua ý đầu tiên sau đây.

Là người có đức tin, tôi được truyền cảm hứng đặt người khác lên

trước bằng cách nhìn vào tấm gương của Chúa. Ngài từng hỏi các môn đồ của mình, những người tranh cãi về vị trí và các danh hiệu: "Các ngươi muốn là ai: Người ăn bữa tối hay người phục vụ bữa tối? Các ngươi muốn là người được phục vụ, phải không? Nhưng ta sẽ giữ một chỗ trong các ngươi với tư cách là người phục vụ."[13] Chúa luôn coi trọng người khác và luôn đặt họ lên trước những mưu cầu của bản thân.

Quan tâm đến người khác là trọng tâm trong đức tin của tôi. Tôi đã đọc lời cầu nguyện của Chúa rất nhiều lần và nhận ra lời nguyện ấy tập trung vào cộng đồng. Tôi đã mất nhiều năm để hiểu khi cầu nguyện, lời cầu nguyện ấy không phải là về tôi mà là về chúng ta. Đúng vậy, nếu cầu nguyện, chúng ta cầu nguyện cho chính mình nhưng cũng đồng thời cầu nguyện cho người khác. Đó là một lời cầu nguyện trọn vẹn. Nó thúc đẩy cuộc sống có ý nghĩa, dẫn đến sự ghi dấu. Nếu cầu nguyện, bạn hãy nghĩ xem lời cầu nguyện bắt đầu như thế nào. Nó cho hay: "Thưa Chúa, xin Người hãy trao cho chúng con" chứ không phải "cho con".

Nhiều năm trước, tôi đọc được một bài thơ này của Charles Royden (được dịch đại ý như sau):

Bạn không thể cầu nguyện với thậm chí một lần nói "tôi".

Bạn không thể cầu nguyện với thậm chí một lần nói "của tôi".

Cũng không thể cầu nguyện mà không cầu nguyện cho người khác.

Khi cầu xin bánh mỳ cho "chúng con" hằng ngày, bạn đã bao gồm cả anh chị em của mình!

Mọi con chiên của Chúa đều được nhắc đến trong mỗi và mọi lời thỉnh cầu.

Từ đầu đến cuối, lời cầu nguyện không hề nhắc đến "tôi".[14]

Nếu bạn là người có đức tin, điều đó cũng có thể đúng với bạn. Nhưng bạn không nhất thiết phải là người có đức tin để bắt đầu quan tâm đến người khác trước. Dù đức tin của bạn là gì, bạn vẫn có thể cảm thấy việc đặt lợi ích của người khác lên trước là điều đúng đắn? Nếu bạn muốn tránh xa sự ích kỷ và hướng tới sự ghi dấu, hãy làm những điều sau:

1. Biết ơn người khác

Gần đây, tôi đã nói chuyện tại một hội nghị của ATB Financial ở Edmonton, Canada. Tại đây, 300 nhà lãnh đạo hàng đầu của họ đã tập trung trong một ngày để tham gia vào hoạt động đào tạo lãnh đạo và tôi là diễn giả chính. Họ treo tấm băng rôn phía trên sân khấu với nội dung: "Tại sao chúng ta lãnh đạo – để khai thác năng lực tốt nhất của những người khác nhằm đạt được những kết quả xuất sắc!" Tôi rất thích điều đó.

Tại hội nghị, Lorne Rubis, Trưởng phòng Tổ chức Nhân sự của tập đoàn, đã hướng dẫn những người tham dự tự đặt ra cho mình câu hỏi: "Ai có thể khiến tôi phát huy hết khả năng của mình?" Bên cạnh những người khác, tôi cũng làm theo hướng dẫn của anh. Trong 30 phút sau đó, tôi đã suy nghĩ và viết ra tên của những người luôn tạo thêm giá trị cho cuộc sống của tôi. Mỗi lần thêm một cái tên vào danh sách này, tôi sẽ mỉm cười và nhớ về những điều mà họ từng nói hoặc tăng thêm giá trị cho cuộc sống của tôi. Đây là danh sách của tôi lúc đó:

Cha đã dạy dỗ và dìu dắt tôi trong cuộc sống.

Mẹ khiến tôi cảm thấy được yêu thương mỗi ngày trong suốt cuộc đời mình.

Margaret là người bạn tốt nhất của tôi, người đã mang lại cho tôi niềm vui lớn lao.

Elmer Towns đã làm dấy lên ước mơ xây dựng một nhà thờ tuyệt vời.

John Wooden khuyến khích tôi nỗ lực hành động hết sức mỗi ngày.

Andy Stanley đã dạy tôi làm điều mà tôi ước mình có thể làm cho người khác.

Mark Cole phục vụ tôi mỗi ngày với tâm trí sáng suốt và tâm hồn luôn sẵn sàng.

Les Parrott khuyến khích tôi viết sách để mở rộng ảnh hưởng của mình.

Huấn luyện viên Neff đã giúp tôi chơi tốt nhất có thể.

Paul Martinelli và Scott Fay đã cho tôi cơ hội thành lập nhóm John Maxwell.

Larry Maxwell đã giúp tôi bắt đầu kinh doanh.

Tom Phillippe là người bạn đáng tin cậy trong hơn 40 năm.

David Hoyt đã đưa sự nghiệp diễn giả của tôi lên một tầm cao hơn.

Gerald Brooks đã đóng góp khoản đầu tiên cho tổ chức EQUIP của tôi.

Zig Ziglar đã khuyến khích tôi đặt lợi ích của những người khác lên trên bản thân.

Chris Hodges luôn và sẽ tiếp tục hỗ trợ không ngừng cho tổ chức EQUIP và tôi.

Charlie Wetzel đã ở bên cạnh trong 20 năm để giúp tôi viết sách.

Robert Morris là tấm gương về sự hào phóng để tôi noi theo.

Tom Mullins đã giúp nâng cao khả năng lãnh đạo mà tôi cần cho EQUIP.

Kevin Myers đã phát triển Trung tâm Lãnh đạo John Maxwell.

Đây chỉ là một vài trong số những người mà tôi biết ơn. Danh sách của tôi có thể kéo dài vô tận. Không tuần nào trôi qua mà tôi không hành động dựa trên những điều họ trao tặng cho tôi. Một trong những động lực lớn nhất để làm tăng giá trị cho người khác là làm cho họ những việc mà nhiều người đã làm cho tôi.

Tạo ra danh sách như vậy nhắc nhở tôi rằng, tôi không thể tự mình làm nên tất cả. Không ai trong chúng ta có thể tuyên bố mình đã tự làm việc gì đó từ đầu chí cuối, đúng không? Chúng ta cần những người khác. Và chúng ta nên đánh giá cao công sức của họ.

Người nào giúp bạn phát huy hết năng lực? Bạn mang ơn những người nào? Bạn đã đưa ra danh sách những người bạn đánh giá cao chưa? Nếu chưa, hãy dành thời gian để liệt kê danh sách trên. Nhờ đó, bạn không thể quên những người đã giúp đỡ mình để có được vị trí hôm nay. Hãy nhớ tới những việc mà mọi người đã làm cho bạn. Nó nuôi dưỡng tâm hồn bạn, truyền cảm hứng để bạn quên đi nhu cầu của bản thân và đặt người khác lên trước, giống như những người khác thường đặt bạn lên trước những nhu cầu của họ.

2. Đề nghị mọi người kể câu chuyện của họ

Trong Chương 1, tôi đã nói về tầm quan trọng của những câu

chuyện và tôi khuyến khích bạn nhận ra cuộc sống của bạn có thể là câu chuyện ghi dấu. Tôi hy vọng bạn cũng tin như thế và hy vọng nó sẽ thúc đẩy động cơ cá nhân của bạn. Nhưng liệu nó có thôi thúc bạn kết nối với những người khác và học hỏi từ những câu chuyện của họ không?

Nên vậy, bởi tất cả những người bạn gặp đều có một câu chuyện riêng. Chúng ta có thể dễ dàng quên đi điều này khi tất bật trong những bận rộn thường nhật để cố gắng hoàn thành công việc. Vậy làm thế nào chúng ta có thể chống lại điều này? Bằng cách yêu cầu mọi người kể cho chúng ta câu chuyện của họ. Chúng ta phải chậm lại và ngừng chú ý đến bản thân để làm điều đó.

Bạn có biết câu chuyện của những người trong cuộc đời bạn không? Bạn có biết họ đến từ đâu không? Bạn có biết những khó khăn hay khoảnh khắc thể hiện bản thân của họ không? Bạn có biết những hy vọng và ước mơ của họ không? Bạn có hỏi họ có mong muốn gì và điều gì thúc đẩy họ không?"

Fred Rogers, trong cuốn Mr. Rogers' Neighborhood (tạm dịch: Khu ông Rogers sinh sống), giữ lời trích dẫn này trong ví của mình: "Bạn có thể học cách yêu thương từ bất cứ ai khi lắng nghe câu chuyện của họ." Bạn có nghĩ điều đó đúng không? Tôi nghĩ là đúng. Thật khó để cứ mãi coi mình là cái rốn của vũ trụ khi tập trung vào những người khác. Lắng nghe câu chuyện của người khác là một cách hay để vượt ra khỏi chính mình. Những câu chuyện của họ không chỉ truyền cảm hứng cho bạn giúp đỡ họ mà còn chỉ cho bạn cách giúp họ.

3. Đặt mình vào tình huống của người khác

Tôi đã đọc một câu chuyện tuyệt vời trong mục tin tức về một cặp vợ chồng tổ chức kỷ niệm ngày cưới tại một nhà hàng ở Iowa. Nhưng họ đã không thể trải nghiệm buổi tối lãng mạn như mong đợi. Người phục vụ thì chậm chạp còn dịch vụ thì khủng khiếp. Họ phải chờ mất 20 phút để có nước uống, 40 phút cho món ăn khai vị và một giờ để món chính được dọn ra.

Mọi người quanh họ đều đang phàn nàn về nhà hàng và dịch vụ tệ hại ở đây. Sau khi nhìn quanh, hai vợ chồng nhận thấy một mình người phục vụ phải phục vụ 12 bàn khác nữa. Nhà hàng rõ ràng thiếu người và người phục vụ đã cố gắng nhất có thể. Mặc dù bị chậm, nhưng đôi vợ chồng nhận ra người phục vụ vẫn lạc quan, dễ chịu và liên tục xin lỗi trong suốt bữa ăn. Anh ấy thật tuyệt.

Cặp vợ chồng, đều từng làm phục vụ khi còn trẻ, nhận ra người phục vụ đã bị đặt vào tình huống bất phản kháng, dù vậy anh ấy vẫn cố gắng hết mình. Do đó, họ đã boa cho anh ấy 100 đô-la trên tổng hóa đơn 66 đô-la của mình, cùng mảnh giấy nhỏ: "Chúng tôi đã từng rơi vào hoàn cảnh như anh… cố gắng lên."

Vì cặp vợ chồng này từng làm công việc tương tự nên họ dễ dàng thấu hiểu hoàn cảnh của người phục vụ đó. Bạn không cần làm công việc tương tự để hiểu họ đến từ đâu mà chỉ cần nỗ lực nhìn nhận tình huống từ quan điểm của người đó.

Bạn có thường xuyên đặt mình vào vị trí của người khác không? Bạn có liên tục cố gắng nhìn nhận vấn đề qua lăng kính của những người khác không?

Bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên trước những tác động của việc đó tới quan điểm và thái độ của bạn.

4. Ưu tiên nhu cầu của người khác

Mỗi ngày, sau khi thức dậy, chúng ta có một trong hai suy nghĩ. Khi bắt đầu ngày mới, bạn đang tự hỏi bạn sẽ gặt hái được những gì, hoặc gieo được những gì? Hay bạn đang chờ đợi người khác làm điều gì đó cho bạn, hoặc đang bận tìm kiếm làm gì đó cho người khác? Những người quan tâm đến người khác và mong muốn tạo sự khác biệt đang tìm cách để gieo hạt. Họ đặt lợi ích của người khác lên trước trong danh sách các ưu tiên của mình mỗi ngày.

5. Hãy biến việc giành chiến thắng trở thành hoạt động nhóm

Khi bắt đầu sự nghiệp, tôi nghĩ cuộc sống là cuộc chạy đua 100m. Nhưng thực ra, cuộc sống là cuộc đua tiếp sức. Dù chiến thắng cá nhân trong cuộc đua có thể mang đến cảm giác tuyệt vời, nhưng vượt qua vạch đích cùng các đồng đội còn tuyệt vời hơn. Bạn không chỉ vui hơn mà chiến thắng đó còn có ý nghĩa hơn.

John Wooden, cố vấn của tôi trong nhiều năm, từng nói: "Tính ích kỷ là thách thức lớn nhất đối với một huấn luyện viên. Hầu hết các cầu thủ đều muốn đạt được thành tích cá nhân hơn thành tích đồng đội." Kết quả thế nào? Những cầu thủ giỏi nhất hiếm khi tạo nên đội mạnh nhất. Wooden mô tả cầu thủ có tinh thần đồng đội là người "háo hức đặt cái tôi của mình sau đồng đội để cùng nhau đạt được mục tiêu của cả đội." Điều đó không chỉ mô tả một cầu thủ lý tưởng mà còn mô tả một người sống có mục đích, hướng tới cuộc đời ghi dấu bằng cách tạo ra thay đổi.

THAY ĐỔI BẢN THÂN TRƯỚC KHI MONG CHỜ THAY ĐỔI NGƯỜI KHÁC

Trước khi chúng ta kết thúc chủ đề đặt lợi ích người khác lên trên lợi ích bản thân, tôi nên cảnh báo bạn về chiếc bẫy tiềm ẩn có thể gặp phải khi thực hiện thay đổi này – đó chính là mong muốn thay đổi mọi người.

Khi mới bắt đầu sự nghiệp, tôi nghĩ việc giúp đỡ mọi người có nghĩa là cố gắng thay đổi con người họ. Vì vậy, tôi đã thực hiện mục tiêu đó. Tôi muốn truyền dạy những thông điệp đưa mọi người đến tầm cao hơn trong cuộc sống của họ. Tôi đã đưa ra rất nhiều lời khuyên. Tôi còn trẻ và lý tưởng hóa thái quá cuộc sống. Tôi chưa hiểu mọi người không thay đổi chỉ vì bạn muốn thế. Họ thay đổi vì họ muốn vậy và nó chỉ xảy ra khi họ sẵn sàng.

Nếu muốn giúp đỡ người khác, trước tiên chúng ta phải tự giúp mình. Nếu muốn thay đổi thế giới, chúng ta phải thay đổi bản thân trước. Chúng ta không thể là những tác nhân thay đổi trừ khi chính mình trải nghiệm những thay đổi tích cực. Tôi đã học được rằng mình phải chiêm nghiệm bản thân trước khi dấn thân tìm hiểu thế giới bên ngoài. Tôi không thể cho đi những gì tôi không có. Tôi phải nhận việc khó khăn về phần mình.

Điều này cuối cùng đã góp phần vào sự thay đổi của tôi trong việc chuyển từ người thuyết giảng sang nhà lãnh đạo. Tôi nhận ra nếu tôi thay đổi, sau đó đặt nhu cầu của người khác lên trước những mưu cầu của riêng mình và quan tâm đến những mong muốn của họ nhiều hơn của tôi, tôi có thể tạo ra ảnh hưởng. Tôi có thể nói chuyện như một người bạn, một người từng trải, một người từng rơi vào hoàn cảnh đó.

Đây cũng là một trong những lý do mà trong các cuộc trò chuyện ngày hôm nay tôi sử dụng rất nhiều ví dụ cá nhân để minh họa. Tôi biết đó là cách hiệu quả nhất để kết nối với mọi người. Tất cả những lý lẽ và niềm tin của tôi đến từ việc kể về những điều đã xảy ra với bản thân. Khi tôi chia sẻ kinh nghiệm của mình, mọi người có thể liên tưởng đến những trải nghiệm của riêng họ đã ảnh hưởng đến họ như thế nào.

Sức mạnh của việc thay đổi bản thân để giúp đỡ người khác thể hiện ở Global Teen Challenge, tổ chức giúp trẻ em cai nghiện ma túy. Tôi là thành viên ban cố vấn, và khi nghe được những câu chuyện về sự thay đổi, tôi đã rất ngạc nhiên và hứng khởi. Tỷ lệ thành công của tổ chức là gần 70%, trong khi tỷ lệ thành công của

những người khác đang cố gắng làm những điều tương tự chỉ ở mức 18%.

Tò mò trước sự khác biệt quá lớn, tôi đã hỏi Chủ tịch của Global Teen Challenge về điều này tại một trong những cuộc họp của chúng tôi. Ông trả lời: "Hầu như tất cả người hướng dẫn cho Global Teen Challenge đều từng nghiện ma túy. Chúng tôi không mời những người nghiên cứu về ma túy. Chúng tôi không mời những nhà giáo dục đến thuyết giảng. Cuộc sống của ai đó thay đổi rất lớn khi người đang cố gắng giúp họ cai nghiện cũng từng tự thoát khỏi nơi tăm tối đó."

Gần đây, tôi được nghe câu chuyện về một người đã đạt được sự thay đổi mạnh mẽ khi anh dành thời gian từ bỏ cái tôi cá nhân và nghĩ về những người khác theo cách mà anh chưa từng nghĩ trước đây. Là một trong những nhà đầu tư có uy tín, có tầm ảnh hưởng nhất thế giới với thu nhập 100 triệu đô-la một năm, nhưng anh đã từ bỏ công việc của mình.[15] Tại sao anh lại làm vậy? Bởi anh nhận được lời nhắn từ con gái mình.

Người đàn ông đó là Mohamed El-Erian, CEO của PIMCO, một công ty đầu tư quản lý quỹ hơn 2.000 tỷ đô-la. Một hôm, El-Erian bảo con gái làm việc nhà, nhưng cô bé không bắt đầu làm ngay. Khi anh buộc cô bé phải chịu trách nhiệm với điều đó, cô bé đã vào phòng và đưa cho anh một danh sách những việc anh hứa nhưng chưa thực hiện với cô bé. Nó bao gồm ngày đầu tiên cô bé đến trường, trận đấu bóng đá đầu tiên của mùa giải, cuộc họp phụ huynh và lễ diễu hành dịp Halloween – tổng cộng có 22 sự kiện. "Và năm học này vẫn chưa kết thúc," El-Erian cho hay.

Có lẽ đây là lần đầu tiên trong đời anh nhìn nhận mọi việc từ quan điểm của con gái mình. Nó để lại ấn tượng sâu sắc trong anh. El-Erian thức dậy lúc sáng sớm và làm việc đến tận tối khuya. Và anh đi công tác liên tục. Anh dành rất ít thời gian cho con gái. Vì vậy, anh đã đưa ra một quyết định quan trọng – đặt những mong muốn của con gái lên trước nhất trong danh sách ưu tiên. Vào tháng 1 năm 2014, anh thông báo sẽ rời PIMCO vào tháng 3.

Sau khi thực hiện cuộc chuyển đổi, El-Erian chia sẻ:

Đầu năm nay, tôi xếp lại những đặc quyền và công việc đầy thách thức cùng những đồng nghiệp và bạn bè tài năng tại PIMCO để lựa chọn một danh mục công việc bán thời gian ít phải đi công tác và linh hoạt hơn – đủ để tôi có thêm thời gian cùng con gái trải nghiệm những khoảnh khắc lớn nhỏ mỗi ngày.[16]

Bây giờ, El-Erian dành mỗi ngày cho vợ và con gái, cùng nhau chuẩn bị bữa sáng và đưa cô bé đến trường. Anh nghĩ nếu không nắm bắt cơ hội này để tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của con gái mình, anh sẽ không bao giờ có cơ hội làm lại.

Đối với nhiều người, từ bỏ cái tôi và bắt đầu nghĩ cho người khác trước là hành trình khó khăn. Tôi biết việc đó cũng rất khó khăn với tôi. Còn bạn thì sao? Tôi tin động cơ của một người càng lớn thì cái tôi của họ càng lớn, dẫn đến càng khó thay đổi. Nhưng nếu một ai đó như El-Erian – Tiến sĩ tốt nghiệp Cambridge, Oxford và đảm trách một trong những vị trí cấp cao nhất thế giới – có thể làm điều đó, thì chúng ta hoàn toàn có hy vọng.

El-Erian thừa nhận không phải ai cũng có thể từ bỏ công việc để dành nhiều thời gian hơn cho gia đình. Nhưng đó không phải là sự thay đổi quan trọng. Những gì cần thay đổi là tư duy, thái độ và động cơ. Chúng ta không thể chỉ biết lo cho mình, kiện toàn những nhu cầu của bản thân. Đó không phải là cách để tạo ra sự khác biệt. Nếu chọn cuộc đời ghi dấu, trước hết chúng ta phải quan tâm đến người khác trước.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: QUAN TÂM ĐẾN NGƯỜI KHÁC

Danh sách của bạn có những ai?

Bạn hãy dành chút thời gian để nghĩ về những người đã giúp đỡ bạn trong cuộc sống và sau đó lập ra một danh sách biết ơn. Danh sách nên gồm ít nhất 10 người. Đối với mỗi người có tên trong danh sách, hãy mô tả ngắn gọn về việc người đó đã giúp bạn như thế nào và tại sao điều đó lại quan trọng đối với bạn.

Tìm kiếm các manh mối trong những câu chuyện của mọi người

Bạn có biết rõ câu chuyện của những người hiện diện trong cuộc đời bạn không? Đó không chỉ là câu chuyện của các thành viên thân thiết trong gia đình, mà còn của nhân viên, đồng nghiệp, khách hàng, hàng xóm và bạn bè của bạn? Nếu không, hãy đặt ra mục tiêu đề nghị ít nhất một người kể cho bạn nghe câu chuyện của họ vào tuần này và mỗi tuần kế tiếp cho đến khi bạn nghe toàn bộ các câu chuyện. Lắng nghe không chỉ để tìm hiểu về con người họ mà còn để khám phá những hy vọng, ước mơ của họ. Ghi chú lại nếu cần để giúp bạn ghi nhớ. Và cố gắng tìm cách biến lợi ích của họ trở thành một trong những ưu tiên của bạn.

Sử dụng thành công của bạn để phục vụ cho sự ghi dấu

Trong chương này, tôi đã thảo luận về việc anh trai Larry của tôi đã không từ bỏ những việc giúp anh ấy thành công để sống cuộc đời ghi dấu. Thay vào đó, anh ấy dùng tài năng để đem lại lợi ích cho người khác.

Hãy liệt kê những thành công lớn nhất của bạn, những thắng lợi lớn dựa trên những kỹ năng, tài năng và cơ hội tốt nhất. Bạn có thể đưa ra chỉ một hoặc hai điều hoặc cả một danh sách dài. Sau đó, hãy tìm cách khai thác những thành công đó để giúp đỡ người khác. Bạn có khả năng sử dụng nó như bàn đạp để giúp đỡ mọi người không? Bạn có thể dạy người khác cách thành công nhờ sử dụng kinh nghiệm của bạn không? Nó có cung cấp cho bạn các nguồn lực hoặc cơ hội để chia sẻ với người khác không? Hãy sáng tạo. Sự ghi dấu đến từ việc sử dụng những gì bạn có để đem lại lợi ích cho mọi người.

6

Tạo ra giá trị cho người khác từ thành công của bạn

Đó là ngày tồi tệ nhất trong cuộc đời mục sư non trẻ của tôi. Benny Harris, thành viên Ban Giám đốc kiêm lãnh đạo của Hội đồng Hillham, đã gọi cho tôi ở Lancaster để cho hay nhà thờ cũ của tôi ở Hillham đang hoạt động không tốt. Sáu tháng sau khi tôi rời đi, số người tham dự đã giảm từ 300 xuống còn chưa tới 100 người. Benny nghẹn ngào khi hỏi: "Có chuyện gì đã xảy ra vậy?"

Tôi đã không biết trả lời thế nào và cảm thấy vô cùng trống rỗng.

Tôi ra ngoài và đi dạo quanh để trấn tĩnh lại. Tôi cảm thấy hụt hẫng. Tôi liên tục tự hỏi: "Chuyện gì đã xảy ra vậy?"

Khi tôi chuyển từ nhà thờ nhỏ ở Hillham sang nhà thờ lớn hơn ở Lancaster, tôi cảm thấy rất hài lòng và tự hào về thành tích tại nhà thờ đầu tiên đó. Danh tiếng của tôi tại nhà thờ ở Hillham vang dội, lan rộng trong giáo đoàn – với số người tham dự từ 3 lên đến hơn 300 người.

Tôi đã rất nỗ lực để phát triển giáo đoàn. Tôi quan tâm đến mọi người nhiều nhất có thể. Một nhà thờ đẹp đẽ được xây dựng trên ngọn đồi nhỏ, và luôn chật kín người mỗi tuần trước khi tôi rời đi. Tại sao số người đến đó lại thưa thớt dần? Sự tự hào và hài lòng của tôi đã nhanh chóng biến mất. Tôi tự hỏi:

Điều gì đã xảy ra?

Làm sao nó có thể tan rã nhanh như vậy?

Tại sao nó lại tan rã?

Ai là người có lỗi ở đây?

Trong những năm tháng đôi mươi, tôi luôn tràn trề năng lượng, nhưng lại thiếu vắng kinh nghiệm thực tế. Nó đã khiến tôi mất sáu tháng để tìm kiếm nguyên nhân. Cuối cùng, tôi tìm ra vấn đề, tôi choáng váng và vô cùng nản lòng.

Đó là do tôi!

Không gì tồi tệ hơn việc phát hiện ra mình chính là nguyên nhân sau bao nỗ lực tìm kiếm, nhưng đó cũng là lúc tôi tìm thấy chính mình.

Điều đã xảy ra thực sự là sai lầm thường gặp ở những người lãnh đạo trẻ tuổi. Tôi đã tự mình làm mọi việc trong nhà thờ nhỏ bé này. Đúng vậy, không chỉ có mình tôi. Margaret và tôi đã làm việc. Cô ấy phụ trách vấn đề thanh thiếu niên, các sứ mệnh, các dự án đặc biệt và tiếp đón mọi người. Tôi đã dẫn dắt nhà thờ, giảng đạo, ghé thăm mọi người, tuyển chọn người mới, phát triển các chương trình và xử lý các vấn đề.

Khi giáo đoàn lớn dần, tôi cảm thấy mình giống như ngôi sao. Chiếc Volkswagen Beetle của tôi di chuyển không ngừng trên những cung đường bụi bặm để thực hiện "sứ mệnh của Chúa" đối với cộng đồng. Mọi người bị mê hoặc bởi năng lượng vô tận của tôi và luôn tự hỏi: "Làm thế nào anh ấy có thể làm được tất cả?" Khi danh tiếng của tôi trở nên lớn hơn, thật không may, tư duy của tôi cũng vậy. Khi các mục sư hỏi tôi cách phát triển nhà thờ nhỏ này, tôi sẽ tự hào nói: "Tôi đã làm việc chăm chỉ." Sau đó, tôi sẽ nói về tầm quan trọng của việc làm việc trong nhiều giờ, bỏ công sức và trả giá nếu họ muốn xây dựng một nhà thờ lớn.

Tôi đã không có manh mối nào cả. Đến giờ tôi vẫn cảm thấy xấu hổ vì điều đó.

Tôi chưa từng đầu tư vào con người. Tôi đã yêu quý mọi người, nhưng chưa bao giờ làm tăng giá trị cho họ. Sau khi tôi rời khỏi Hillham, nhiều người thực sự không tốt hơn trước khi tôi đến đó.

Tôi đã không đào tạo bất cứ ai để họ tiếp quản công việc khi tôi vắng mặt. Khi bận rộn xây dựng sự nghiệp, tôi không có đồng sự nào. Mọi người xung quanh đều vui vẻ để tôi làm tất cả. Hơn thế, họ thích việc đó. Còn tôi vui mừng đón nhận sự tán thưởng vì nghĩ đó là điều mà nhà lãnh đạo giỏi nên làm – chăm chỉ hơn mọi người và đón nhận lời khen ngợi.

Tôi đã sai lầm. Tôi tự mình xây dựng mọi thứ xung quanh bản thân, vì vậy khi tôi rời đi, chúng tan rã. Đó là sự đổ vỡ nhanh chóng. Tôi đã không nhận thấy những gì mình gây ra cho đến khi tôi nhận được tin từ Benny. Đó là kết quả của sự thiếu kinh nghiệm và ngây thơ của tôi.

Sau vài tuần gặm nhấm vết thương lòng, tôi quyết tâm tìm cách sửa chữa những sai sót. Tôi không muốn tiếp tục tạo ra những sai lầm nữa. Bất cứ điều gì thực sự ghi dấu mới tồn tại dài lâu. Nó chỉ đổ vỡ nhanh chóng khi thiếu sự chú ý của bạn. Điều đó đặc biệt đúng nếu bạn là nhà lãnh đạo. Sự kế thừa hay những gì xảy ra sau khi bạn rời đi chính là phép đo cho thành công thực sự.

Tôi bắt đầu suy nghĩ về những gì cần làm. Bước đầu tiên trong quá trình phục hồi của tôi đã rõ ràng. Tôi cần phải thay đổi tập trung. Thay vì tạo ra sự khác biệt cho người khác, tôi sẽ tạo ra sự khác biệt với người khác. Thay vì làm mọi thứ để nhấn mạnh giá trị bản thân, tôi sẽ tập trung khiến những người khác có giá trị hơn.

Con đường trước mắt tôi có vẻ thông thoáng. Tôi sẽ bắt đầu bằng cách trang bị cho mọi người mọi thứ cần thiết để cho dù có chuyện gì xảy ra với tôi, họ vẫn có thể tiếp tục tạo ra sự khác biệt. Tôi sẽ yêu cầu những người khác tham gia cùng tôi trong công việc, trong hoạt động lãnh đạo và tôi cũng sẽ làm gia tăng giá trị cho họ. Điều đó không chỉ cho thấy sự quan tâm của tôi dành cho họ, mà còn giúp họ phát triển thành những cá thể riêng biệt, tự cải thiện chất lượng cuộc sống và trang bị những kỹ năng mới có lợi cho bản thân, cho tổ chức và những người khác.

Dù sự thay đổi từ chỗ tạo ra sự khác biệt cho mọi người thành tạo ra sự khác biệt với mọi người nghe có vẻ giống sự chuyển đổi tinh tế về hành vi, nhưng đó thực sự là thay đổi căn bản trong cách tiếp cận của tôi. Khi tôi kiêu ngạo nghĩ mình là cái rốn của vũ trụ, tôi sẽ không bao giờ nhìn thấy bức tranh tổng thể. Như John Holmes từng nói: "Hãy nhớ vũ trụ được tạo nên bởi những người khác." Nhưng một khi cần hướng sự tập trung vào những người khác và tạo giá trị cho họ, tôi có khả năng nhân rộng ảnh hưởng, điều chỉnh mục đích và khai thác tối đa năng lực của tôi.

CÓ MỤC ĐÍCH TRONG VIỆC TẠO RA GIÁ TRỊ

Nếu muốn trở nên quan trọng và sống cuộc đời ghi dấu, bạn phải tạo ra giá trị cho người khác. Tôi biết tôi đang lặp lại những điều đã đề cập, nhưng tôi vẫn phải nói lại: Sự ghi dấu và ích kỷ không song hành. Bạn không thể là người ích kỷ, người vừa coi bản thân

là trung tâm lại vừa sống cuộc đời ghi dấu. Bạn phải ngừng tập trung vào bản thân và hướng đến việc khiến cuộc sống của những người khác trở nên tốt đẹp hơn.

Những điều bạn làm để sống có ý nghĩa phải phù hợp với tất cả mọi người. Bạn phải tạo thêm giá trị. Cách bạn làm điều đó phải độc đáo như chính con người bạn. Bắt đầu bằng việc biết lý dotại sao. Sau đó là năng khiếu và tài năng, cơ hội và nguồn lực. Hai năng khiếu lớn nhất của tôi là giao tiếp và lãnh đạo. Nơi hai năng khiếu giao nhau là nơi tôi có thể tạo thêm giá trị nhiều nhất. Đó là điểm tôi có lợi thế nhất. Tại sao tôi lại giao tiếp? Để tăng thêm giá trị cho mọi người. Tại sao tôi lại lãnh đạo? Để tăng thêm giá trị cho mọi người. Đó là cách tôi tạo ra sự khác biệt.

Khi ai đó đến với tôi và nói muốn trở thành nhà lãnh đạo hoặc diễn giả, một trong những câu hỏi đầu tiên mà tôi hỏi là: Tại sao? Tại sao anh muốn trở thành nhà lãnh đạo? Có phải anh muốn có văn phòng riêng? Có phải vì nơi đậu xe sang trọng hoặc mức lương hàng đầu? Vì các đặc quyền và sự công nhận ư? Tại sao anh lại muốn trở thành diễn giả? Có phải anh muốn đứng trên sân khấu và có những người hâm mộ? Tất cả đều là động cơ sai lầm. Nếu muốn trở thành người lãnh đạo hoặc diễn giả vì bất cứ lý do nào khác ngoài việc tạo ra giá trị, anh ta sẽ không bao giờ có cơ hội.

Đối với hầu hết mọi người, những người không làm tăng giá trị cho người khác, hành động của họ không bị thúc đẩy bởi sự thù ghét hoặc thậm chí coi mình là trung tâm – thường là do sự thờ ơ lãnh đạm. Tuy nhiên, không ai có thể thờ ơ mà lại sống cuộc đời ghi dấu. Chúng ta phải làm cho cuộc sống của người khác trở nên tốt đẹp hơn.

Nhiều người làm điều đó một cách tình cờ. Họ làm thế do hoàn cảnh. Họ dừng lại giúp một người gặp rắc rối. Họ trả lời một cuộc gọi cầu cứu từ bạn bè. Nhưng còn một mức độ cao hơn nữa ở việc tạo ra giá trị mà những người có cuộc đời ghi dấu nắm giữ. Đó là sự có mục đích. Là sự chủ động. Là một lối sống.

Những người sống có mục đích coi việc tạo giá trị cho mọi người là mục tiêu hằng ngày của họ bằng cách sử dụng những năng khiếu, kỹ năng và tài nguyên tốt nhất họ có. Đó là một phần mục tiêu của họ. Họ luôn tìm cách để cải thiện cuộc sống của người khác.

Tôi có nhiều bạn bè như thế. Nhà môi giới bất động sản Dianna

Kokoszka đặt lời nhắc trên điện thoại hai lần một ngày. Một lời nhắc với câu hỏi: "Bạn sẽ gia tăng giá trị cho ai vào ngày hôm nay?" lúc 8 giờ sáng. Lời nhắc hỏi: "Làm thế nào để bạn gia tăng giá trị cho người khác trong ngày hôm nay?" Nếu ngày hôm đó, cô chưa cảm thấy mình gia tăng giá trị cho ai đó, cô sẽ không đi ngủ cho đến khi thực hiện được việc đó.

Doanh nhân kiêm tác giả Chris Estes gửi tin nhắn thoại dài cho 1-5 người để động viên họ mỗi ngày. Doanh nhân kiêm thành viên Ban Giám đốc EQUIP, Colin Sewell, viết ba ghi chú cá nhân mỗi ngày. Bạn không nhất thiết phải là siêu sao hoặc người thành đạt mới có thể làm tăng giá trị cho mọi người. Bạn chỉ cần quan tâm và bắt đầu hành động thôi.

NĂM GIÁ TRỊ CƠ BẢN CỦA VIỆC GIA TĂNG GIÁ TRỊ CHO NGƯỜI KHÁC

Bạn muốn giúp đỡ người khác và làm tăng giá trị cho họ? Nếu vậy, việc làm đó có mục đích và mang tính chiến lược không? Bạn có sẵn sàng ấp ủ mong muốn trở nên chủ động hơn không? Nếu có, dưới đây là năm tầm nhìn quan trọng giúp bạn bổ sung giá trị cho những người khác. Chúng đã giúp tôi củng cố cam kết và tầm nhìn về việc phục vụ người khác và tôi tin chúng cũng hữu ích với bạn.

1. Để tăng thêm giá trị cho người khác, trước tiên tôi phải coi trọng bản thân

Với tư cách là bậc cha mẹ, khi các con còn nhỏ, Margaret và tôi nhận ra chúng tôi không thể dạy chúng mọi thứ, vì vậy chúng tôi đã đưa ra năm nguyên tắc thiết yếu cần vượt qua để giúp các con thành công và cảm thấy tích cực về bản thân. Chúng tôi muốn gieo vào trái tim chúng đức tin, trách nhiệm, tình yêu vô điều kiện (để các con biết thế nào là thành công và giàu có), lòng biết ơn và sự tự trọng.

Tự nhận thức về bản thân sẽ quyết định hành vi hằng ngày của chúng ta. Cách chúng ta nhìn nhận bản thân chi phối thói quen, chứ không phải những việc chúng ta làm trong những dịp hiếm hoi cho biết chúng ta là ai.

Khả năng làm tăng giá trị cho người khác không chỉ dựa trên câu nói: "Tôi coi trọng mọi người." Nó phải được xây dựng trên nền tảng vững chắc của sự tin tưởng bản thân. Coi trọng bản thân là cách duy nhất khiến chúng ta có thể nhất quán và thực lòng trong

việc đánh giá người khác.

Tôi đã giải thích điều này trong cuốn sách của mình Winning with People (Thuật đắc nhân tâm*) thông qua Nguyên tắc Thấu kính. Nó cho biết việc chúng ta là ai quyết định cách chúng ta nhìn người khác. Nói cách khác, chúng ta không nhìn mọi người như cách họ tồn tại khách quan; chúng ta nhìn mọi người như chúng ta. Diễn giả kiêm tác giả Brian Tracy từng nói: "Có mối liên hệ mật thiết giữa mức độ tự nhận thức về bản thân và nhân cách của bạn. Càng yêu mến và tôn trọng bản thân, bạn càng yêu mến và tôn trọng người khác. Càng coi mình là người có giá trị và xứng đáng, bạn càng cho rằng những người khác cũng có giá trị và xứng đáng. Càng chấp nhận chính mình như vốn có, bạn càng chấp nhận người khác như họ vốn có một cách khách quan."

* Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011. (BTV)

Các nhà quan sát hành vi con người đã biết được những người nhận thức thấp về bản thân gần như luôn tự coi mình là tất cả và luôn bận tâm đến suy nghĩ cùng hành động của bản thân. Ngược lại, những người giúp đỡ người khác thường có thái độ tích cực về những người mà họ giúp đỡ và cảm thấy hài lòng về bản thân. Khi bạn giúp đỡ người khác, những cảm xúc tích cực sẽ xuất hiện ngay lập tức, khiến bạn cảm thấy hài lòng về bản thân.

Hành động chứ không phải tư duy tích cực mới là yếu tố tạo nên sự tự nhận thức về bản thân. Tư duy tích cực không có gì sai cả, nhưng cách hiệu quả nhất để sống có mục đích là biến những ý nghĩ tích cực thành những hành vi tích cực. Nếu hành động tích cực, không chỉ hình ảnh bản thân bạn bắt đầu được cải thiện, mà bạn còn thấy mình sống cuộc đời ghi dấu hơn rất nhiều.

Khi các con chúng tôi còn bé, hằng năm, Margaret và tôi đều lập kế hoạch Giáng sinh. Chúng tôi sẽ tìm kiếm một hoạt động thiện nguyện và cùng nhau tham gia. Hoặc chúng tôi sẽ tìm kiếm một gia đình cần giúp đỡ và tổ chức Giáng sinh đầm ấm cho họ. Sau những dịp như thế, các con luôn muốn biết khi nào chúng có thể làm điều này một lần nữa và chúng bắt đầu hỏi chúng tôi sẽ làm gì vào năm sau. Giúp đỡ mọi người luôn là điểm nhấn vào mỗi mùa Giáng sinh của gia đình tôi.

Nếu bạn nghĩ mình chỉ có thể mang lại một chút giá trị nhỏ nhoi, hãy yên tâm, phần còn lại của thế giới cũng vậy. Nếu bạn đánh giá thấp bản thân và tự ti, bạn sẽ không thể tạo ra sự khác biệt tích

cực trong cuộc sống của người khác bởi bạn nghĩ mình có quá ít để cho đi.

Nếu bạn đang tự hỏi liệu bạn có đủ giá trị để bổ sung giá trị cho người khác không, hãy suy nghĩ về điều này. Bạn biết bạn thực sự coi trọng bản thân khi mỗi ngày âm thầm khẳng định mình là mẫu người mà bản thân muốn gắn bó suốt phần đời còn lại. Nếu không cảm thấy như vậy, bạn vẫn cần nỗ lực thêm để có được chỗ đứng tốt nhất trong hành trình giúp đỡ người khác.

2. Để tạo giá trị cho người khác, tôi phải coi trọng họ

Mẹ Teresa từng nói: "Một trong những căn bệnh nguy hiểm nhất là chẳng là ai đối với bất cứ ai." Là mục sư, trong những năm qua, tôi đã dành rất nhiều thời gian ghé thăm những người cao tuổi sống tại các nhà dưỡng lão. Một trong những điều khiến tôi đau đáu nhất đó là những người nhà của họ không bao giờ đến thăm họ. Có ai biết họ ở đây không? Tôi tự hỏi. Có ai quan tâm đến họ không?

Hằng tuần, khi đến thăm bệnh viện, tôi thường xuyên kiểm tra tại quầy lễ tân xem có ai không được đến thăm kể từ lần ghé thăm trước không. Tôi luôn cố gắng quan tâm đến những người không được ai ghé thăm. Không phải lúc nào tôi cũng bao quát được hết mọi người, nhưng tôi chắc chắn mình đã cố gắng.

Gần đây, khi tôi đến San Diego diễn thuyết, một người bạn đã cho tôi xem một bài thơ đang được lan truyền trên Internet. Nó được viết bởi Phyllis McCormack vào năm 1966, khi cô còn làm việc với những bệnh nhân cao tuổi. Khi đọc lời thơ, trong tôi dấy lên sự đồng cảm vì tôi từng có trải nghiệm tương tự tại các bệnh viện và nhà dưỡng lão:

Này hỡi cô y tá, cô có thấy gì không?

Cô nghĩ gì khi nhìn tôi,

Một bà già gắt gỏng, không còn minh mẫn,

Không nhớ thói quen với mắt nhìn xa xăm,

Người chỉ biết ăn, không biết đáp,

Khi cô nói to: "Bà thử một chút đi."

Người có vẻ không chú ý đến những điều cô làm,

Và mãi mãi mất một đôi tất, một chiếc giầy

Người luôn chịu đựng, dù cô làm bất cứ điều gì

Khi tắm rửa và ăn cơm, một ngày dài đằng đẵng.

Đó có phải là những gì cô đang nghĩ, đang nhìn thấy không?

Hãy mở mắt ra, cô không phải đang nhìn vào tôi.

Tôi sẽ nói cho cô biết tôi là ai, khi tôi còn ở đây,

Khi di chuyển theo ý cô, ăn theo ý cô,

Tôi là một đứa nhỏ lên 10, với cha và mẹ,

Với anh chị em, bên những người yêu thương,

Một cô gái 16, bay bổng,

Ước mơ sớm gặp được người mình yêu,

Một cô dâu 20 với trái tim loạn nhịp,

Nhớ lại những lời thề mà tôi hứa sẽ giữ;

Lúc ấy 25 tuổi, tôi còn rất trẻ,

Cần xây dựng gia đình, an toàn và hạnh phúc;

Một phụ nữ 30, tuổi trẻ đã qua mau,

Ràng buộc bởi kết nối dài lâu;

Khi 40 tuổi, các con trưởng thành và rời nhà;

Nhưng chồng tôi ở lại bên cạnh để không thấy tôi buồn;

50 tuổi, một lần nữa tôi lên chức bà;

Một lần nữa lại có trẻ con, người thân và tôi.

Rồi những ngày đen tối, chồng tôi nay đã mất,

Tôi nhìn vào tương lai, rùng mình và sợ hãi.

Các con còn bận rộn, với tuổi trẻ của mình,

Và nghĩ về năm tháng cùng tình yêu đã có.

Tôi giờ là người phụ nữ lớn tuổi, với sự tàn khốc của tạo hóa,

Cười đùa với tuổi già giống như kẻ ngốc.

Thân thể suy sụp, yêu kiều cùng sức sống đã xa,

Trái tim hóa đá.

Nhưng bên trong thân xác già nua này, cô gái trẻ vẫn sống,

Và bây giờ trái tim tôi tan nát.

Tôi nhớ những niềm vui, tôi nhớ cả nỗi đau,

Tôi đang yêu và sống lại.

Tôi nghĩ về những năm tháng, tất cả đều quá ít và ra đi quá nhanh,

Và chấp nhận thực tế không có gì mãi mãi.

Vì vậy mở mắt ra, cô y tá, mở mắt mà xem,

Chỉ có một bà già cau có, hãy nhìn gần hơn chút nữa, nhìn tôi đi.[17]

Chúng ta thường xuyên thờ ơ, không quan tâm đến những người khác như thế nào? Không cố tìm hiểu về họ ra sao? Không đánh giá họ như những cá nhân riêng biệt thế nào? Mỗi người đều có giá trị riêng, và để trở thành người sống cuộc đời ghi dấu, chúng ta cần coi trọng người khác và thể hiện chúng ta coi trọng họ. Sống cuộc đời ghi dấu không phải là một lựa chọn.

3. Để gia tăng giá trị cho người khác, tôi phải quý trọng những điều người khác đã làm cho tôi

Vài năm trước, trong một dịp Lễ Tạ ơn, khi các cháu của chúng tôi còn rất bé, Margaret và tôi đã quyết định giúp chúng tổ chức một vở kịch cho cả gia đình. Margaret phụ trách trang phục, tôi là nhà sản xuất và đạo diễn (tôi cá đó là một điều ngạc nhiên!) và các cháu tôi là những thí sinh. Khi tôi hướng dẫn các cháu trong suốt cuộc tập dượt, chúng tập hát và nhớ những trích dẫn đầy cảm hứng khác nhau về Lễ Tạ ơn. Cháu trai, John, lúc đó 5 tuổi. Câu thoại duy nhất của John là: "Chúng ta đều nên có thái độ biết ơn."

Sáng hôm diễn ra vở kịch, thằng bé đến gặp tôi để tập thoại. Nó luôn nói "biết ơn" trước "thái độ". Sau một vài lần tập đi tập lại,

John rất bối rối và mệt mỏi. Thằng bé ngồi bệt xuống sàn nhà, nhìn tôi và nói: "Mệt với những thứ biết ơn này quá."

Tôi bật cười trước lời "than vãn" của thằng bé, ngay lập tức tôi viết lại phần thoại của thằng bé để đưa câu nói này vào. Sau đó tôi nghĩ: "Lòng biết ơn không nên gây ra sự mệt mỏi. Nó phải đầy sức sống!" Nhưng tất nhiên, khi chúng ta đặt lòng biết ơn trước thái độ, nó có thể gây mệt mỏi.

Nếu bạn không có thái độ biết ơn vào ngày Lễ Tạ ơn, thì sẽ khó có được nó vào bất kỳ ngày nào trong năm. Lòng biết ơn là động lực để làm những điều tốt đẹp cho người khác, và thái độ tích cực thúc đẩy hành động đó. Lòng biết ơn thôi thúc chúng ta làm những điều tốt đẹp cho người khác.

Bạn từng gặp những người nghĩ không có gì tốt đẹp xảy ra với họ chưa? Giống như họ đang ở đáy vực với những câu nói kiểu như: "Không ai cho tôi cơ hội. Tôi không bao giờ được nghỉ ngơi. Tại sao không bao giờ có ai chọn tôi?" Đó là những kẻ ích kỷ, tự kiêu. Làm sao họ có thể đạt được những điều lớn lao?

Tất cả chúng ta đều từng nghe câu: "Hãy trân trọng những ơn phước được ban tặng." Bạn đã bao giờ dừng lại để tự hỏi điều đó thực sự có nghĩa là gì chưa? Khi đếm phước lành và nhận ra người khác đã làm gì cho chúng ta, chúng ta được khích lệ: "Tôi muốn làm điều gì đó cho người khác." Bạn phải trân trọng phước lành của bạn trước khi bạn có thể là một phước lành.

4. Để gia tăng giá trị cho người khác, tôi phải biết và hiểu những điều người khác coi trọng

Tôi tin mỗi chúng ta đều có một năng khiếu riêng. Đối với tôi, đó là giao tiếp. Thế mạnh trong giao tiếp của tôi là tập trung vào người khác, không phải là tập trung vào bản thân mình. Đó là lý do tại sao tôi luôn cố gắng hết sức để kết nối với khán giả.

Khi kết thúc buổi nói chuyện, đa số các diễn giả muốn biết bản thân diễn thuyết ra sao. Họ tự hỏi: Liệu các khán giả có thích tôi không? Tôi đã làm gì? Đó không phải là điều tôi thường nghĩ đến. Khi ngừng lời, tôi chỉ quan tâm đến một điều: Tôi có giúp đỡ được mọi người không? Thông qua việc diễn thuyết, tôi muốn biết liệu những thông điệp của tôi có giúp được họ không.

Ngay từ khi mới bắt đầu sự nghiệp, tôi đã nhận ra tất cả những diễn giả nổi tiếng đều quên mình vì khán giả. Họ đều có ham muốn kết nối với mọi người. Bạn không thể kết nối với khán giả

nếu bạn ở cao hơn họ. Nếu đánh giá thấp mọi người, bạn sẽ không muốn nâng họ lên. Tôi thích được xuống chỗ khán giả. Bất cứ khi nào có thể, tôi đều rời khỏi khu vực phát biểu, bước xuống sân khấu và hòa mình vào đám đông. Nó giúp tôi dỡ bỏ các rào cản. Nếu bạn di chuyển về phía mọi người, họ cũng di chuyển về phía bạn. Nếu bạn rời xa mọi người, họ cũng sẽ lùi lại.

Nếu bạn muốn gây ấn tượng với người khác, hãy nói về những thành công của bạn. Nhưng nếu bạn muốn ảnh hưởng đến người khác, hãy nói về những thất bại của bạn. Kể những câu chuyện về bản thân theo cách thật khiêm tốn và nhẹ nhàng để mọi người cảm thấy thoải mái và không biến mình thành kẻ khoe khoang. Đó là khi tôi có cơ hội tốt nhất để gia tăng giá trị cho họ. Mọi việc tôi làm khi nói chuyện đều có mục đích mà không gây ngạc nhiên. Bây giờ bạn đã biết có mục đích là lối sống mà tôi đã thực hành trong nhiều năm rồi chứ.

Năm 2010, tôi đã viết một cuốn sách mang tên Everyone Communicates, Few Connect (Nghệ thuật kết nối đỉnh cao trong giao tiếp*). Trong đó tôi mô tả các bài tập kết nối mà chúng ta có thể sử dụng để kết nối tốt hơn với người khác. Nguyên tắc kết nối đầu tiên là tìm điểm chung. Khi lần đầu gặp ai đó, luôn có khoảng cách giữa chúng ta và họ. Chúng ta không biết họ, họ không biết chúng ta. Ai sẽ là người đầu tiên thu hẹp khoảng cách đó? Người tìm thấy điểm chung. Bạn làm điều đó bằng cách nào? Bằng cách sử dụng 7 phẩm chất và bài tập sau:

* Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2014. (BTV)

◆ Sự sẵn sàng – Tôi sẽ chọn dành thời gian với người khác.

◆ Lắng nghe – Tôi sẽ lắng nghe những điểm chung.

◆ Câu hỏi – Tôi sẽ quan tâm đến những người khác để đặt câu hỏi.

◆ Sự thấu hiểu – Tôi sẽ nghĩ về người khác và xem xét cách làm thế nào kết nối với họ.

◆ Sự cởi mở – Tôi sẽ để mọi người bước vào cuộc sống của tôi.

◆ Sự yêu thích – Tôi sẽ quan tâm đến mọi người.

◆ Sự khiêm tốn – Tôi sẽ nghĩ về bản thân mình ít hơn để có thể nghĩ đến người khác nhiều hơn.

Nhiều năm trước, tôi đã quyết tâm trở thành người có mục đích khi chủ động kết nối với những người khác và tìm thấy điểm chung. Nhưng đôi khi tôi đã rất chật vật. Một số người coi tôi là người nổi tiếng và nghĩ tôi khác họ. Tôi gọi đó là khoảng cách thành công. Nó có thể xảy ra bất cứ khi nào một người được xem là thành công hay nổi tiếng. Những người khác tin có khoảng cách giữa cá nhân đó với bản thân mình.

Năm 2013, khi tôi đang nói chuyện ở Guatemala về chủ đề giá trị, đội an ninh và các khách VIP khác cố gắng giữ tôi tránh xa mọi người trước và sau bài nói chuyện. Nhưng tôi muốn ở gần những người đến nghe tôi nói chuyện. Tôi muốn bắt tay, trả lời các câu hỏi và chụp ảnh với những người muốn gặp tôi. Trừ phi ai đó nói với tôi rằng tôi đang gặp nguy hiểm, nếu không, tôi muốn ngồi trong đám đông khi những người khác đang trình bày. Tôi không muốn bất cứ ai ở đó có ấn tượng hay nghĩ tôi ở vị thế khác so với họ – vì tôi không phải là người như vậy. Tôi không chỉ cần kết nối với người dân Guatemala để chuyến đi thành công, tôi cũng muốn trò chuyện tâm tình với họ. Việc này giúp tôi bổ sung giá trị cho mọi người và nó cho thấy tôi quan tâm sâu sắc đến những gì họ trân trọng. Nó cũng làm tăng giá trị cho tôi vì tôi đã gặp được nhiều người tuyệt vời. Tôi chưa bao giờ là kiểu diễn giả chỉ muốn có nhiều người hâm mộ. Tôi muốn có những người bạn.

Bạn có biết và nắm rõ những gì người khác trân trọng không? Bạn có kết nối với người khác theo cách thật sáng tạo không? Nó không nhất thiết phải là những gì to tát. Bạn có thể kết nối với mọi người theo những cách đơn giản. Tìm hiểu về hàng xóm của bạn và làm điều gì đó tốt đẹp cho họ. Nhớ tên của cô phục vụ và để lại tiền boa cho cô ấy. Nói chuyện với lũ trẻ để tìm ra điều quan trọng đối với chúng, sau đó, khen ngợi và động viên. Hãy làm những gì bạn có thể ở bất cứ đâu.

5. Để gia tăng giá trị cho người khác, tôi phải khiến bản thân có giá trị hơn

Việc gia tăng giá trị cho mọi người phụ thuộc vào thực tế bạn có thứ gì đó giá trị để cung cấp cho họ. Nếu chỉ gia tăng giá trị cho ai đó một lần thì không khó. Nhưng nếu bạn muốn gia tăng giá trị cho người khác mỗi ngày trong đời thì sao? Để làm được điều đó, bạn phải không ngừng phát triển và trở nên có giá trị hơn. Để gia tăng nhiều giá trị nhất, bạn nên cố gắng duy trì giá trị bản thân ở mức cao nhất.

Tiềm năng của mỗi chúng ta luôn ở trạng thái tiềm ẩn. Cách duy

nhất để khai thác nó là hãy phát triển và trưởng thành có mục đích. Khi đó, bạn sẽ đạt được sự khám phá tuyệt vời – bạn cũng có thể khám phá ra tiềm năng ở những người khác. Tôi luôn tự nhận mình là người khai phá – người luôn nhìn thấy tiềm năng lớn nhất ở người khác và sau đó trao cho họ những gì họ cần để trở nên nổi bật.

Khi viết những dòng này, tôi chỉ dừng lại đủ lâu để gửi lời nhắn cho một công ty nơi chúng tôi đào tạo hơn 700 quản lý của họ. Chúng tôi đang giúp họ "khai phá tiềm năng" để có thể làm điều tương tự cho người khác. Đây là những gì tôi đã viết:

Trong 40 năm qua, tôi đã dẫn dắt mọi người trải qua chương trình tăng trưởng mà các bạn sẽ bắt đầu tham gia vào tối nay. Đây là những bài học tôi đã nhận được trong suốt những năm tháng đó.

1. Không có đường tắt. Bạn chỉ đang dối lòng mình và tất cả những người mà bạn đang dẫn dắt mà thôi.

2. Hãy sử dụng A-C-T trong mỗi bài tập. Ghi chú và làm những việc bạn nên Áp dụng (A – Apply), Thay đổi (C – Change) và Truyền thụ (T – Teach) với người khác. Thực hành những gì bạn đang học là cách duy nhất để bạn phát triển trong quá trình học hỏi.

3. Có tầm nhìn dài hạn. Đây không phải là nỗ lực ngày một ngày hai. Các nhà lãnh đạo phát triển hằng ngày, không phải trong một ngày.

4. Hãy nghĩ đến người khác. Mục tiêu của bạn là trở thành người tốt đẹp hơn để giúp đội ngũ trở nên tốt đẹp hơn. Nếu muốn có thêm, hãy tự làm. Nếu muốn nhân lên, hãy đưa những người khác theo cùng.

5. Hãy vui vẻ. Với tôi, tăng trưởng là hạnh phúc. Nhóm của tôi hứa sẽ cung cấp cho bạn những gì bạn cần để trở thành người mà bạn mong muốn! Chúng tôi dành hết tâm sức cho bạn. Không có bất cứ lý do thoái thác nào. Chúng ta hãy cùng nhau tạo sự khác biệt! Đây là cơ hội để bạn thực hiện điều gì đó truyền cảm hứng mạnh mẽ cho hàng nghìn người. Hãy tham gia vào câu chuyện! Bạn chính là câu chuyện!

Dù tôi gửi những lời đó đến người khác, chúng cũng có thể áp dụng vào bạn. Phát triển bản thân – phát triển những người khác. Tự mình học hỏi – sau đó truyền lại kinh nghiệm. Hãy khai phá tiềm năng của mình để có thể giúp đỡ những người khác!

BIẾT CÁCH GIA TĂNG GIÁ TRỊ

Bạn có đồng ý rằng việc gia tăng giá trị cho người khác có giá trị rất lớn? Bạn có thấy sống có mục đích là chìa khóa để sống cuộc đời ghi dấu và có ý nghĩa? Nếu vậy, bạn có thể đang tự hỏi mình làm thế nào để gia tăng giá trị. Để biết câu trả lời, hãy tự đặt ra ba câu hỏi sau:

Tôi đã nhận được gì? (Tự nhìn lại)

Tôi đã gặp nhiều thuận lợi trong cuộc đời mình. Một trong số đó, cha mẹ tôi, là hình mẫu về sự ghi dấu. Mỗi ngày, tôi đều thấy họ giúp đỡ nhiều người khác. Tôi cũng được những người khác khích lệ giúp đỡ mọi người. Kết quả là tôi muốn đến bên cạnh mọi người và giúp họ tiến bộ trong cuộc sống. Mỗi lần có cơ hội làm điều đó, tôi luôn đạt được sự ghi dấu. Mỗi kết quả thành công đã giúp tôi tin mình sẽ sống cuộc đời có ý nghĩa và những người khác cũng có thể làm được. Càng làm việc nhiều, tôi càng được thôi thúc phấn đấu tiếp tục công việc và sống có mục đích.

Bạn đã từng làm gì để gia tăng giá trị cho người khác? Những trải nghiệm đó có thể tích cực, như trường hợp của tôi, hoặc cũng có thể là những khó khăn hoặc tình huống tiêu cực mà bạn đã vượt qua. Tôi biết có những người bị rối loạn ăn uống nhưng vẫn sát cánh giúp đỡ những người cùng cảnh ngộ. Tôi biết có những người đã dùng tiền túi để xây dựng những ngôi làng, cứu hộ trẻ mồ côi và xây dựng bệnh viện. Tôi biết những người có tài năng kinh doanh đã giúp đỡ các doanh nhân khởi nghiệp ở các nước đang phát triển.

Bạn có thể mang lại những thành quả, nguồn tài nguyên và kinh nghiệm gì? Bạn đã ngộ ra điều gì qua những mất mát cá nhân hoặc bi kịch? Bạn có thể tận dụng được gì để giúp đỡ người khác và tăng giá trị cho họ?

Tôi phải cho đi những gì? (Nhìn vào bên trong)

Ai cũng có những phẩm chất, tài năng và kỹ năng tiềm ẩn có thể gia tăng giá trị cho người khác. Một trong những điều tôi có là nguồn năng lượng vô tận. Cuộc sống của tôi tràn ngập những niềm say mê tuyệt vời – thậm chí khi đã gần 70 tuổi – tôi vẫn muốn khuyến khích mọi người. Khuyến khích là việc tôi làm mỗi ngày với tất cả mọi người xung quanh. Tôi đã học được điều đó từ cha mình. Tôi đã từng nhờ ông giúp tôi biết và hiểu người mà mình nên khuyến khích.

“Con trai,” cha nói với tôi với nụ cười nở trên môi, “ai cũng cần được khuyến khích.”

Vì vậy, tôi lấy đó làm tấm gương noi theo. Từ thâm tâm, tôi luôn đặt “điểm 10” cho mỗi người, có nghĩa là tôi thấy họ ở trạng thái tốt nhất. Tôi tin tất cả mọi người đều có thể trở thành một ai đó. Tất cả mọi người có thể sống nổi bật.

Tôi cũng có khả năng giao tiếp. Tôi đã nói rất nhiều về điều này. Và tôi có thể dẫn dắt. Có những điều tôi làm theo bản năng mỗi ngày. Nhưng chúng không đem lại thành công. Xin đừng nghĩ sai cho tôi, tôi vẫn cố hoàn thiện những điều đó. Đó là niềm vui.

Những gì bên trong bạn có thể giúp bạn làm cho người khác trở nên tốt hơn không? Bạn có những kỹ năng gì? Bạn có những tài năng nào? Bạn có những đặc điểm tính cách nào có thể gia tăng giá trị cho người khác? Bất cứ thứ gì và bất kể điều gì bạn sở hữu đều có thể giúp đỡ người khác nếu bạn ưu tiên gia tăng giá trị cho mọi người và có mục đích trong việc đó.

Tôi có thể làm những gì? (Nhìn ra bên ngoài)

Mỗi ngày, tôi luôn gia tăng giá trị cho cuộc sống của mọi người một cách có mục đích. Mỗi ngày, tôi nhìn vào lịch trình và tự hỏi: “Tôi có thể giúp đỡ ai trong hôm nay? Làm thế nào tôi có thể giúp đỡ họ? Khi nào tôi nên làm điều đó?“ Bạn có thể làm như tôi.

Háo hức nhìn ra xung quanh để gia tăng giá trị cho những người khác sẽ ảnh hưởng đến cách bạn đánh giá mọi người. Chúng ta thường chỉ nhìn thấy những gì chúng ta muốn nhìn thấy ở những người khác và trên thế giới. Đó là lý do tại sao hai người có thể ở cùng một nơi, trong cùng một hoàn cảnh, bên những người như nhau và đánh giá cùng một thứ hoàn toàn khác nhau.

Bạn không phải đi nửa vòng thế giới để gia tăng giá trị cho người khác. Bạn không cần thành lập một tổ chức phi lợi nhuận. Bạn không cần phải có bằng cấp cao. Bạn chỉ cần luôn háo hức, cởi mở và có mục đích làm việc này.

Tại Lancaster, tôi bắt đầu ở nơi mình đứng với những người tôi có, chỉ dạy cho họ những điều tôi biết. Ngay lập tức, tôi bắt đầu đào tạo họ để họ làm những điều họ muốn. Điều đó đã trở thành trọng tâm chính của tôi. Tôi đã phát triển một quy trình vẫn được sử dụng cho đến nay:

Hình mẫu – Tôi thực hiện. Trước khi cố gắng chỉ dạy người khác,

tôi cố gắng làm thật giỏi việc đó để biết mình đang làm gì.

Cố vấn – Tôi làm điều đó và bạn quan sát. Việc học hỏi bắt đầu khi tôi chỉ cho ai đó cách thực hiện những gì tôi đã làm. Ở Lancaster, tôi học được rằng đừng bao giờ làm việc một mình. Dù đó là việc gì, tôi luôn rủ thêm người theo cùng nếu ai đó muốn học hỏi.

Giám sát – Bạn làm, còn tôi quan sát. Không ai có thể làm giỏi một việc ngay từ lần đầu tiên. Mọi người cần được đào tạo. Khi những người khác làm nhiệm vụ này và tôi ở đó để quan sát, tôi có thể giúp họ khắc phục sự cố và cải thiện kỹ năng.

Khích lệ – Bạn làm việc đó. Tôi luôn cố gắng giải quyết các nhiệm vụ càng sớm càng tốt và khuyến khích những người đã được mình đào tạo. Tôi trở thành đội trưởng đội cổ vũ lớn nhất của họ.

Nhân rộng – Bạn làm và ai đó làm cùng bạn. Đây là bước cuối cùng. Tôi không muốn quá trình đào tạo kết thúc ở tôi. Tôi muốn nó tiếp diễn. Khi tôi đào tạo ai đó, tôi muốn họ quay lại và đào tạo người khác, như tôi đã làm.

Bạn có thể gia tăng giá trị cho ai trong cuộc sống của mình? Bạn có thể làm gì để giúp họ? Cơ hội luôn ở quanh bạn. Đó là một trong những lý do sự ghi dấu nằm trong tầm tay của bạn ngay hôm nay, ngay bây giờ. Tất cả những gì bạn phải làm là sẵn sàng hành động. Không ai khác có thể đem lại những giá trị mà bạn có thể cống hiến.

BIẾT ĐIỀU BẢN THÂN NÊN LÀM

Giles Duley là nhiếp ảnh gia chuyên nghiệp người Anh và gần đây tôi mới biết câu chuyện của anh. Duley bắt đầu sự nghiệp với tư cách nhiếp ảnh gia chụp ảnh các nhạc công, sau đó là người mẫu thời trang và người nổi tiếng. Trong 10 năm đi khắp châu Âu và châu Mỹ chụp ảnh, các tác phẩm của anh thường xuyên xuất hiện trên tạp chí GQ, Esquire và Vogue. Tuy nhiên, dù rất thành công, anh vẫn cảm thấy cuộc đời mình thật vô nghĩa. Anh muốn làm điều gì đó khác, điều gì đó quan trọng hơn. Anh muốn tạo ra sự thay đổi.

Vậy Duley đã làm gì? Anh từ bỏ công việc chụp ảnh và trở thành người chăm sóc toàn thời gian – chăm sóc một người khuyết tật cả ngày. Khách hàng của anh là Nick, một thanh niên mắc chứng tự kỷ nghiêm trọng, được anh chăm sóc trong nhiều năm.

Đây là một thách thức đối với Duley. Nick mô tả cuộc sống của

mình giống như người sống dưới tầng hầm, nơi anh có thể nghe thấy mọi người đang tổ chức tiệc tùng vui vẻ ở nhà bếp, nhưng không thể làm gì vì bị mắc kẹt dưới tầng hầm.

Duley bắt đầu chụp ảnh Nick để ghi lại cuộc đời cậu. Anh không có kế hoạch gì với những bức ảnh. Nhưng có một việc xảy ra với Nick đã thay đổi điều đó. Nick từng tự làm bản thân bị thương. Khi cảm thấy thất vọng, cậu bé sẽ đấm vào mặt mình cho đến khi mặt cậu tím bầm và rớm máu. Khi cố gắng giúp đỡ Nick, Duley quên tất thảy những mối bận tâm của mình. Chỉ cho đến khi Duley chụp được bức ảnh khuôn mặt bầm tím của Nick thì các dịch vụ xã hội mới sẵn sàng giúp cậu bé.

Đó là khi Duley nhận ra anh có khả năng kể câu chuyện về người khác bằng tài năng nhiếp ảnh của mình. Và điều đó khuyến khích anh thực hiện. Một lần nữa, anh bắt đầu đi khắp nơi cùng chiếc máy ảnh. Anh đã tới Kutupalong, Bangladesh, giáp biên giới Myanmar, nơi hàng nghìn người đang sống trong và xung quanh các trại tị nạn. Duley đã sống một thời gian ngắn cùng với trẻ em đường phố ở Odessa, Ukraina. Anh cũng từng đến Nam Sudan và Angola.

Anh bị hấp dẫn bởi những câu chuyện của họ, muốn nắm bắt và kể lại những câu chuyện đó bằng các bức ảnh. Anh muốn kể những câu chuyện chưa được kể về những người có cuộc sống vô cùng quan trọng nhưng lại bị lãng quên. Một phóng viên của tờ Observer cho biết Duley đang hướng tới những điều giản dị, và món quà thực sự của anh chính là sự đồng cảm.[18]

Chuyến đi của Duley cũng đưa anh tới Afghanistan, vì anh muốn kể câu chuyện về chiến tranh qua các bức ảnh chụp những người lính. Anh đã dành nhiều tuần sống với một đơn vị quân đội Mỹ, và cảm thấy không có được câu chuyện mình muốn kể. Rồi một ngày, khi đi tuần tra cùng với những người lính, anh giẫm phải một trái bom tự tạo IED, khiến anh mất một tay và cả hai chân. Những người lính, từng là cựu binh chiến đấu, đã cứu sống anh. Dù sống sót, nhưng việc đó đã hủy hoại Duley với suy nghĩ rằng công việc của anh coi như chấm dứt. Nhưng ngay khi cơ thể dần hồi phục, anh đã nhận ra một điều.

“Tôi đã đến những nơi đó,” Duley nói, “bởi tôi muốn tạo ra thay đổi và nhiếp ảnh là công cụ của tôi. Sau đó, tôi nhận ra thân thể mình là minh chứng sống động cho thấy sự tàn phá của chiến tranh. Nói cách khác, tôi có thể sử dụng trải nghiệm của riêng tôi, cơ thể tôi để kể lại câu chuyện đó.”[19]

Anh không chỉ làm như vậy mà còn quay trở lại để chụp ảnh, kể cả ở Afghanistan. Lần này, anh muốn nắm bắt câu chuyện chiến tranh đã gây ảnh hưởng đến những người dân thường, bao gồm cả những người bị mất chân tay như thế nào. Duley thậm chí còn chế tạo một thiết bị mới mà anh có thể gắn vào phần còn lại của cánh tay trái để giữ máy ảnh của mình. "Bạn bè tôi thường đùa rằng tôi là sự kết hợp giữa nửa người, nửa máy ảnh," Duley cười.[20]

Sức chịu đựng, sức mạnh và sự hài hước của Duley thật đáng ngưỡng mộ. Nhưng đừng bỏ lỡ chi tiết quan trọng nhất trong câu chuyện của anh. Anh đang tạo ra sự thay đổi bằng thế mạnh của mình – nhiếp ảnh – chứ không phải bằng cách nào khác. Anh không rời xa thế mạnh của bản thân để tạo ra sự khác biệt. Anh đã trở lại với nó.

Duley giải thích: "10 năm trước, tôi đã may mắn khi ngồi lại và tìm ra những gì tôi có thể làm để tạo ra sự khác biệt trên thế giới này. Tôi nhận thấy nhiếp ảnh là công cụ giúp tôi làm điều đó. Tôi nghĩ quan trọng là tất cả chúng ta đều có thể... hòa mình vào dòng suối thay đổi. Tất cả chúng ta đều có thể tạo ra sự khác biệt. Mọi người đều có khả năng sử dụng cái gì đó để tạo ra sự thay đổi trên thế giới này."

Tất cả chúng ta đều có thể gia tăng giá trị cho mọi người. Và sự khác biệt lớn nhất mà chúng ta có thể tạo ra là nhờ tài năng của chính mình. Chúng ta không nên bỏ qua những gì mình làm tốt nhất. Chúng ta nên vận dụng hết năng lực của bản thân để tạo ra ảnh hưởng lớn nhất.

Có một đoạn trong cuốn sách Souls on Fire (tạm dịch: Tâm hồn bùng cháy) của tác giả Elie Wiesel, trong đó, ông viết khi bạn chết đi và gặp Đấng Sáng tạo của mình, bạn sẽ không được hỏi tại sao bạn không trở thành Đấng Messiah hay tìm ra cách trị bệnh ung thư. Tất cả những gì bạn sẽ được hỏi là: "Tại sao bạn không là chính mình? Tại sao bạn không trở thành tất cả những gì bạn đang có?" Để trở thành tất cả những gì bạn đang có, bạn phải cố gắng hết sức để gia tăng giá trị cho mọi người.

TÌM THẾ MẠNH CỦA BẢN THÂN

Một trong những điều trớ trêu nhất trong cuộc đời là nếu từ bỏ cuộc sống của mình, bạn sẽ đạt được nó. Nếu giúp đỡ người khác, bạn sẽ được hưởng lợi. Nếu quên đi bản thân, bạn sẽ tìm thấy chính mình.

Khi tôi bắt đầu dẫn dắt mọi người vì lợi ích của họ và gia tăng giá trị cho họ thay vì sự ích kỷ, thì một thế giới khác đã mở ra trước mắt tôi. Tôi có thể cho bạn biết vị trí chính xác và thời điểm chính xác điều đó xảy ra.

Đó là trong khi tôi đang nói chuyện tại một cuộc tuần hành ngoài trời vào ngày 4 tháng 7 năm 1976. Tôi chủ trì lễ kỷ niệm 200 năm cho một nhóm khoảng 3.000 người. Khi nói, tôi được nghe lời kêu gọi tràn ngập tâm can về việc không chỉ dẫn dắt người khác, mà còn đào tạo các nhà lãnh đạo. Nó giống như Chúa đang thì thầm vào tai tôi. Tôi biết điều đó nghe có vẻ hơi huyền bí, nhưng đó rõ ràng là những gì tôi đã trải qua.

Trên đường về nhà, tôi kể cho Margaret và cô ấy đã hỏi: "Anh sẽ làm gì?"

Sự tự tin bên trong của tôi quá mạnh mẽ đến mức tôi đáp lại: "Không có gì. Anh sẽ chờ xem nó diễn ra như thế nào."

Trong vài tuần sau sự kiện, tôi bắt đầu nhận được điện thoại từ các nhà lãnh đạo yêu cầu tôi huấn luyện họ về kỹ năng lãnh đạo.

Tôi rất thích lãnh đạo và hướng dẫn, nhưng huấn luyện các nhà lãnh đạo mới nằm ngoài lĩnh vực của tôi. Suy cho cùng, tôi chỉ là mục sư. Lĩnh vực giảng dạy của tôi là về thần học. Những gì họ đề nghị sẽ là một thế giới hoàn toàn mới đối với tôi. Tôi sẽ phải phát triển lên cấp độ mới, có được những kỹ năng mới và lên kế hoạch khác cho cuộc sống. Tôi biết tôi sẽ phải tự đổi mới bản thân. Vì vậy, tôi đã bắt đầu.

Tôi dành rất nhiều thời gian suy nghĩ về những tố chất các nhà lãnh đạo cần có và những khó khăn mà họ có thể gặp phải. Tôi bắt đầu suy nghĩ về các nguyên tắc lãnh đạo và thực tiễn mà tôi có thể chỉ dạy cho người khác. Tôi bắt đầu tạo ra các hệ thống nguyên tắc lãnh đạo. Tôi đã học tập các nhà diễn giả khác nhau và cách họ tiếp cận đào tạo những người ở nhiều cấp độ khác nhau. Tôi bắt đầu phát triển phong cách giao tiếp mới hoàn toàn khác với thuyết giảng.

Bây giờ, tôi có thể nói việc tái tạo bản thân là điều tôi đã phải làm nhiều lần trong cuộc đời mỗi khi cảm nhận được truyền đến với những công việc lớn lao hơn. Nó luôn tràn đầy thách thức nhưng thú vị. Tôi thích học hỏi và phát triển các kỹ năng mới. Nhưng dù phải đối mặt với những trở ngại lớn tới đâu, tôi luôn bám sát khả năng giao tiếp – điều tôi làm tốt nhất. Đó là chìa khóa để tôi tiếp

tục gia tăng giá trị cho người khác. Tôi rời khỏi vùng an toàn và bước sang vùng thế mạnh. Đó là một cách giúp bạn điều chỉnh thế mạnh của bản thân.

Trong cuốn sách Geeks & Geezers (tạm dịch: Những kẻ đam mê và những kẻ già cỗi), Warren Bennis viết: "Mỗi nhà lãnh đạo, bất kể tuổi tác, đều trải qua ít nhất một lần biến đổi dữ dội." Và đây chắc chắn là lần thay đổi lớn nhất đầu tiên của tôi. 40 năm sau, tôi có thể nhìn lại và nói lễ kỷ niệm 200 năm là một ngày thay đổi trọng đại thực sự trong cuộc đời tôi.

Tại sao lại vậy?

Mỗi lần tập huấn cho các nhà lãnh đạo, tôi nghĩ: Đây là những gì mình sinh ra để thực hiện.

TÌM KIẾM THẾ MẠNH CỦA BẢN THÂN

Bạn sinh ra để làm gì?

Tất cả những gì tôi nói về nghệ thuật lãnh đạo và giao tiếp đều có thể khiến bạn nghĩ tôi đang bảo bạn phải trở thành nhà lãnh đạo hoặc diễn giả. Tôi hy vọng bạn không nghĩ vậy. Tôi không kể với bạn câu chuyện của tôi để cố khiến bạn trở thành người giống tôi hơn. Ngược lại, hãy là chính bạn!

Bạn có thế mạnh gì để giúp đỡ người khác và gia tăng giá trị cho họ? Bạn có thể làm gì để tạo nên sự khác biệt trên thế giới này? Bạn đam mê điều gì? Tâm hồn bạn đồng điệu nhất với điều gì, khi bạn làm điều đó, cuộc sống của bạn có ý nghĩa không?

Nếu bạn chưa biết điều đó là gì, hãy làm theo các bước tôi đã vạch ra trong cuốn sách này:

◆ Hãy nhập tâm vào câu chuyện của mình. Bạn hoàn toàn có thể tạo ra sự khác biệt và trở thành người hùng của cuộc đời mình.

◆ Có mục đích hơn. Quyết tâm sống hết mình mỗi ngày bằng cách chủ động tạo sự khác biệt.

◆ Bắt đầu nhỏ nhưng tin tưởng lớn. Hành động như Carrie Rich đã làm với quỹ Global Good Fund. Nắm lấy cơ hội nhỏ vừa sức với bạn.

◆ Tìm ra lý do tại sao. Lắng nghe trái tim mình, nắm lấy đam mê và tìm kiếm mục đích của bạn.

◆ Luôn ưu tiên những người khác. Nhận ra sự ghi dấu đến từ việc giúp đỡ người khác và khiến cuộc sống của họ tốt đẹp hơn.

◆ Gia tăng giá trị cho người khác bằng tài năng của bạn. Bắt tay vào việc gia tăng giá trị cho người khác bằng cách sử dụng những điều bạn làm giỏi và điều chỉnh những nỗ lực của bạn cho đến khi nó phù hợp với thế mạnh của bạn.

Nếu thực hiện những điều đó, bạn sẽ sẵn sàng đón nhận bước quan trọng kế tiếp, đó là bắt đầu làm việc với những người có cùng tư duy, sở thích, mong muốn tạo ra sự thay đổi. Đó cũng chính là chủ đề của phần kế tiếp trong cuốn sách.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: GIA TĂNG GIÁ TRỊ CHO NGƯỜI KHÁC BẰNG THẾ MẠNH CỦA BẢN THÂN

Bạn cần cho đi điều gì?

Hãy xem xét lại cuộc sống của bạn từ các quan điểm được phác thảo trong chương này:

◆ Tự nhìn lại – Tôi đã nhận được những gì? Bạn có thể gia tăng giá trị cho những người khác bằng trải nghiệm độc đáo nào và nhận thức được gì từ trải nghiệm đó?

◆ Nhìn vào bên trong – Tôi phải cho đi những gì? Bạn sở hữu những tài năng, thế mạnh và kỹ năng gì để có thể tăng giá trị cho những người khác?

◆ Nhìn ra bên ngoài – Tôi có thể làm được những gì? Điều gì bạn làm hằng ngày có thể thêm giá trị cho người khác?

Viết câu trả lời của bạn cho những câu hỏi này. Sau đó, xác định những gì bạn có thể làm vì người khác hằng ngày.

Bạn cảm thấy sứ mệnh của mình là gì?

Bạn có thể tìm ra thế mạnh nhằm gia tăng giá trị cho người khác bằng cách chú ý đến cảm nhận của bạn. Khi tôi bổ sung giá trị cho người khác bằng cách kết nối với họ, đặc biệt là về chủ đề lãnh đạo, tôi cảm thấy rất phấn khích.

Điều gì khiến bạn cảm thấy phấn khích? Khi nào bạn cảm thấy mình sinh ra để làm điều cụ thể nào đó? Nếu bạn biết phần trả lời cho câu hỏi đó thì thật tuyệt vời. Tuy nhiên, nếu không thể trả lời ngay lập tức, bạn cần nghiên cứu thêm.

Bất cứ lúc nào trong cuộc đời, khi bạn cảm thấy đang làm những việc nên làm, hãy dành thời gian để suy ngẫm. Viết ra từng khoảnh khắc đó, những gì bạn đã làm và những gì vang vọng trong bạn. Sau đó, dành thời gian để suy nghĩ về chúng cho đến khi bạn có thể nhìn thấy một khuôn mẫu hoặc bằng cách khác tìm ra ý nghĩa của nó.

Với những người tạo ra sự khác biệt

7

Kết nối với những người có cùng tư tưởng

Trên thực tế, không ai có thể một mình thực hiện những điều lớn lao. Điều đó đã, đang và sẽ không bao giờ xảy ra. Tôi đã học được điều này ở Lancaster, nhưng ý tưởng chỉ thực sự được chiêm nghiệm trọn vẹn khi tôi viết về nó trong cuốn sách 17 quy tắc vàng trong làm việc nhóm dưới dạng Nguyên tắc Ý nghĩa, trong đó cho hay một người không thể một mình đủ sức đạt được sự ghi dấu.

Con người thường cố gắng tự mình đạt được những điều vĩ đại chủ yếu là do cái tôi quá lớn, do thiếu tự tin, do tính khí, hoặc đơn giản là do sự khờ khạo. Nhưng điều đó là không tưởng. Đó là bài học đau đớn mà tôi đã học được khi còn trẻ. Bạn có thể tự mình đạt được mức độ thành công nào đó dù điều đó rất khó. Nhưng không thể sống cuộc đời ý nghĩa và tìm thấy sự ghi dấu nếu thiếu sự hỗ trợ từ người khác.

THU HÚT MỌI NGƯỜI QUAN TÂM ĐẾN NGHĨA CỬ CAO ĐẸP

Tôi luôn nhận thức rõ rằng tôi có cá tính thu hút mọi người và bất cứ điều gì tôi có hứng thú. Tác giả cuốn Strengths Finder 2.0 gọi đó là "woo". Khi ở Lancaster, tôi đã tận dụng khả năng này rất nhiều. Trên thực tế, ngay khi tôi nhận ra mình cần tạo sự khác biệt với người khác để đạt được sự ghi dấu – thay vì cố tạo ra sự khác biệt cho mọi người – tôi bắt đầu tuyển dụng tất cả những người mà tôi có thể hợp tác. Tôi trở thành Chú Sam Ghi dấu. Đến đâu tôi cũng chỉ vào những người mà tôi gặp và nói: "Tôi cần bạn."

Trong những ngày đó, tôi đã mơ ước trở thành người có ảnh hưởng tích cực trong thị trấn nhỏ Lancaster, Ohio, nơi chúng tôi

sinh sống. Tôi muốn xây dựng một nhà thờ lớn cho giáo đoàn ngày càng lớn dần. Tôi cần lập ra các chương trình xã hội để giúp đỡ những người gặp khó khăn. Tôi khao khát tổ chức hội nghị lãnh đạo để giúp người khác thành công hơn. Những giấc mơ đó tuy có chút quá tầm, nhưng chắc chắn không nằm ngoài khả năng của tôi. Sự ghi dấu thực sự luôn có tầm vóc lớn hơn người mang ước mơ. Đó là lý do tại sao nó đòi hỏi một nhóm người làm việc cùng nhau để đạt được nó.

Tôi bắt đầu chia sẻ ước mơ với bất cứ ai để xem phản ứng của họ. Tôi nói về ước mơ của mình ở bất cứ đâu. Tôi đã tìm kiếm những người mong muốn tạo sự khác biệt và có khả năng thực hiện điều đó. Tôi đã phát triển một đường lối lãnh đạo, tin tưởng những người có tiềm năng luôn có thể hoàn thành công việc. Điều đó không có nghĩa là tôi chỉ tuyển những nhà lãnh đạo, nếu thấy mọi người có thể tự mình tạo cho mình những điều tốt đẹp, tôi nghĩ họ có thể tạo ra những điều tốt đẹp cho người khác. Tôi tin nếu bạn tâm huyết với việc tạo ra sự khác biệt, bạn sẽ luôn biết cách làm điều đó còn không, sẽ chẳng có câu trả lời nào cả.

Khi tôi truyền bá những việc muốn làm và muốn mời những người khác như thế nào, nhiều người đã tham gia cùng tôi. Tôi đam mê và niềm đam mê có tính lây lan. Đó cũng là hành động tốt đẹp vì làm điều gì đó cho người khác luôn mất nhiều năng lượng hơn là cho chính mình. Tin vui là tôi đã chuyển từ tôi sang chúng ta trong thời gian này. Nhưng tôi vẫn phải học hỏi rất nhiều.

Rất nhiều người đã háo hức leo lên chuyến tàu Maxwell. Tôi nghĩ mình đã thành công. Phải mất một vài năm để nhận ra những người đang tham gia cùng tôi trong những ngày đầu chỉ muốn đi cùng tôi mà thôi. Họ thích sự nhiệt tình và năng lượng của tôi, họ muốn được gần gũi với tôi, nhưng chưa chắc họ có cùng đam mê với tôi về sự ghi dấu và tạo sự khác biệt với người khác. Họ chỉ muốn đi chơi. Họ thiếu niềm đam mê để tạo ra sự thay đổi, có nghĩa là họ không có cùng mục tiêu hay mục đích như tôi. Chúng tôi đang ngồi cùng chuyến tàu nhưng muốn đi theo các hướng khác nhau.

Lúc đầu, tôi nghĩ vấn đề là họ đang ở sai tàu. Thay vì hỏi: “Chúng ta có thể làm gì cho người khác?” Họ hỏi: “Anh có thể làm gì cho tôi?” Nhưng sau đó tôi nhận ra họ không đi sai. Tôi mới là người chọn sai bạn đồng hành trên chuyến tàu của sự ghi dấu. Tôi nên kiểm tra vé của họ. Tôi nên chia sẻ mục đích của cuộc hành trình mà tôi muốn thực hiện trước khi nói: “Tất cả hãy lên tàu!”

Điều này đòi hỏi tôi phải thay đổi suy nghĩ. Tôi phải dừng chuyến tàu và cho phép tất cả những ai không mang chiếc vé tìm kiếm sự ghi dấu xuống tàu. Sau đó, tôi phải chủ động bước ra ngoài, thu hút những người phù hợp và bắt đầu lại cuộc hành trình.

Vậy ai mới là người phù hợp? Họ là những người tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác, chứ không chỉ là những người muốn đi cùng với những người tạo ra sự khác biệt. Có một sự khác biệt lớn giữa hai kiểu người trên. Khi bạn ở cạnh những người thực sự muốn làm nên sự khác biệt, những người khao khát và sẵn sàng ghi dấu, bạn luôn có cách để tạo ra sự khác biệt, bất kể trở ngại gì.

Tôi sẽ kết nối với những người này bằng cách nào? Tôi nhận ra mình cần một bức tranh rõ nét hơn về những gì đang cố gắng đạt được. Tôi cần phải có được sự rõ ràng cho bản thân và cho nghĩa cử cao đẹp của mình. Khi đó, tôi có thể cho người khác biết và xem họ sẽ phản ứng như thế nào.

NÓI RÕ ƯỚC MƠ

Tôi đã dành sáu tháng sau đó để cẩn thận đưa ra bản tuyên bố mô tả những gì mình đang tìm kiếm. Nó đã trở thành phiên bản "Tôi có một ước mơ" của riêng tôi, lấy cảm hứng từ bài phát biểu của Martin Luther King Jr. Chắc chắn phiên bản của tôi không tốt như của ông nhưng đó là những gì tốt nhất tôi có thể tạo ra. Tôi đã soạn ít nhất 50 phiên bản trước khi chọn được phiên bản cuối cùng này. Đó là nỗ lực đầu tiên của tôi khi viết một tuyên bố tầm nhìn, tôi nghĩ nó sẽ thu hút được đúng người lên chuyến tàu của mình, những người có chung đam mê với tôi trong việc tạo ra sự khác biệt cho người khác và gắn bó với nó trong thời gian dài.

Tôi sẽ trình bày tuyên ngôn sau đây:

TÔI CÓ MỘT ƯỚC MƠ

Lịch sử cho chúng ta biết ở mọi thời đại luôn có thời điểm các nhà lãnh đạo phải đứng lên để đáp ứng nhu cầu của thời cuộc. Vì vậy, không có nhà lãnh đạo tiềm năng nào là không có cơ hội để trở thành người tốt hơn. Những người xung quanh họ cũng có đặc ân như vậy. May mắn thay, tôi tin Chúa đã mang đến quanh tôi những người sẽ chấp nhận thách thức của thời đại này.

Một ước mơ cho phép tôi…

1. Buông bỏ cái tôi cá nhân bất cứ khi nào để trở thành người mà

tôi có thể trở thành.

2. Cảm nhận được những điều vô hình để có thể làm được những điều không tưởng.

3. Tin tưởng vào nguồn lực của Chúa vì ước mơ lớn hơn mọi khả năng và hiểu biết của tôi.

4. Tiếp tục khi chán nản, vì nếu không tin tưởng vào tương lai, thì không có sức mạnh trong hiện tại.

5. Thu hút những người chiến thắng vì những ước mơ lớn lao thu hút những người quan trọng.

6. Dự báo bản thân và những người đồng hành trong tương lai. Ước mơ của chúng tôi là lời hứa sẽ trở thành hiện thực.

Đúng vậy, tôi có một ước mơ. Nó vĩ đại hơn bất kỳ tài năng nào của tôi. Nó lớn như thế giới này nhưng bắt đầu chỉ với một người. Bạn sẽ tham gia cùng tôi chứ?

Tôi in tuyên ngôn lên những tấm thẻ bằng lòng bàn tay để tiện phân phát. Tôi đã phát đi hàng trăm tấm thẻ. Bất cứ khi nào cảm thấy ai đó đang tìm kiếm sự ghi dấu, tôi lại đưa cho họ một tấm thẻ.

Tất cả những gì tôi làm là đưa cho họ một tấm thẻ và nói: “Hãy đọc điều này đi. Nếu bạn muốn tham gia cùng tôi, hãy cho tôi biết.” Nếu họ đặt ra những câu hỏi, tôi chỉ mất vài phút để chia sẻ ước mơ về sự ghi dấu của mình. Mỗi khi ai đó chìa tay ra, một cách vô thức, họ đã mang một phần nhỏ của tôi vào cuộc đời mình – và hành động đó cũng là một bước nhỏ hướng tới cuộc sống có mục đích. Hàng trăm và cuối cùng hàng nghìn người đã tham gia cùng tôi.

Hóa ra tấm thẻ “Tôi có một ước mơ” là một phần quan trọng trong cuộc hành trình ghi dấu của tôi, nó cho mọi người biết tôi là ai, tôi làm gì và tôi muốn đạt được điều gì. Đó là cách thể hiện những gì tôi cảm nhận, giới thiệu ý tưởng của tôi với mọi người và nhanh chóng xác định những người có cùng sở thích muốn tham gia cùng tôi.

Hãy nhớ, sau khi biết cần phải cân nhắc người đồng hành, tôi không đưa thẻ cho bất cứ ai. Tôi chỉ giao nó cho những người mà tôi cảm nhận được mong muốn ghi dấu của họ. Tôi đã phân phát nó có chọn lọc và khi làm vậy, tôi có thể dễ dàng nói: “Quả bóng

đang ở trong sân của bạn." Những người không sẵn sàng tham gia trận đấu với tôi vẫn có thể ngồi trên khán đài, quan sát từ bên lề. Thật hạnh phúc, phần lớn những người tôi chọn tặng thẻ đều nhận quả bóng đó, nhìn thẳng vào mắt tôi và nói: "Hãy thêm tôi vào!"

Bằng trực giác, tôi biết việc tôi viết thẻ ước mơ sẽ thu hút những người phù hợp vì từ ngữ trong đó đã được cân nhắc. Tại sao? Bởi vì "Tôi có một ước mơ" thực sự là một thử thách. Bạn thấy đó, tầm nhìn tuyệt vời là một chiếc phễu: Những người đi theo tầm nhìn muốn có sự ghi dấu. Những người tránh xa nó muốn cái gì đó khác. Tôi không muốn hợp tác với những người sống không có đam mê, không có sự ghi dấu, và không có mục đích.

Tôi tiếp tục tặng những tấm thẻ này cho mọi người trong hai năm. Ngay sau đó, tầm nhìn bắt đầu mang lại hiệu quả. Tôi biết điều gì đó đặc biệt đã xảy ra khi các phản ứng bắt đầu thay đổi: "Chắc chắn rồi, tôi sẽ lấy tấm thẻ này", "Bạn có phiền không nếu tôi giữ nó lại?" Tôi chưa bao giờ yêu cầu bất cứ ai tham gia cùng tôi. Tôi chỉ phát thẻ và nói: "Hãy suy nghĩ về nó. Liên hệ lại với tôi nhé." Tôi để họ tự quyết định. Và tôi đã thu hút được chính xác những người tôi đang tìm kiếm.

Vì là người có đức tin, tôi nghĩ mình nên nói với bạn rằng đó cũng là thời gian tôi bắt đầu xin Chúa gửi cho tôi những người muốn tạo nên sự thay đổi mỗi ngày. Và Ngài đã đáp lại những lời cầu nguyện đó. Khi mọi người xuất hiện và tự giới thiệu về mình, tôi tự nhủ: "Chúa đã mang cho mình thêm một người nữa." Tôi đã gặp những người sắc sảo, những người sẽ tạo ra sự khác biệt, và tôi biết ơn điều đó.

Bạn không cần phải là nhà lãnh đạo đẳng cấp thế giới để kết nối với những người có cùng quan điểm trong việc tạo nên sự khác biệt. Bạn không cần phải là một Martin Luther King Jr., Mẹ Teresa hay Nelson Mandela để là một phần của sự ghi dấu. Tôi hy vọng bạn biết điều đó. Trên thực tế, bạn không nhất thiết phải là nhà lãnh đạo. Hầu hết những người tạo ra sự khác biệt không có bất kỳ vị trí lãnh đạo chính thức nào. Họ chỉ có mục đích rõ ràng – cho dù họ là lãnh đạo nhóm, làm việc như một phần của nhóm hoặc hỗ trợ nhóm.

Nếu muốn tạo sự khác biệt với mọi người, bạn chỉ cần tìm người có chung mục tiêu trong việc thực hiện điều gì đó thật ý nghĩa. Các bạn chỉ cần muốn cùng nhau tạo ra sự thay đổi và sau đó bắt tay vào thực hiện nó!

CÁC YẾU TỐ KẾT NỐI NHỮNG CON NGƯỜI GHI DẤU

Tôi muốn bạn kết nối với những người sẽ đi cùng bạn trong cuộc hành trình kiếm tìm sự ghi dấu. Tôi muốn bạn làm việc với những người có cùng quan điểm. Tôi tin bạn có thể.

Để giúp bạn, tôi sẽ đưa ra 9 yếu tố thu hút những người ghi dấu. Những quan sát này được dựa trên phiên bản "Tôi có một ước mơ". Để giải thích cách thức hoạt động của chúng, tôi sẽ chia nhỏ những gì tôi viết trên thẻ thành các phần và giải thích từng phần. Chúng sẽ hỗ trợ bạn trong quá trình tìm kiếm những người có cùng mục đích trên hành trình đi tìm sự ghi dấu.

1. Yếu tố cơ hội

Lịch sử cho chúng ta biết ở mọi thời đại luôn có thời điểm các nhà lãnh đạo phải đứng lên để đáp ứng nhu cầu của thời cuộc. Vì vậy, không có nhà lãnh đạo tiềm năng nào là không có cơ hội để trở thành người tốt hơn. Những người xung quanh họ cũng có đặc ân như vậy.

Những hành động ghi dấu gần như luôn luôn xảy ra khi có cơ hội. Đó là những gì đã xảy ra vào năm 2013, khi các nhà lãnh đạo ở EQUIP và tôi có cơ hội theo đuổi một sáng kiến chuyển đổi ở Guatemala bằng cách dạy cho mọi người về giá trị. Sau khi làm việc với các nhà lãnh đạo trong nước, kể cả nhân viên chính phủ, chúng tôi được yêu cầu đào tạo 19.000 người trong một tuần.

Đây đúng là cơ hội tuyệt vời nhưng cũng vô cùng gian nan! Đó sẽ là nhiệm vụ lớn lao đối với bất cứ ai.

Chúng tôi nắm bắt cơ hội tuyệt vời đó như thế nào? Chúng tôi đã hợp tác với những người có cùng quan điểm khác. Tôi kêu gọi các huấn luyện viên từ nhóm John Maxwell, gần 200 tình nguyện viên dành thời gian và tự trả chi phí để bay đến Guatemala, đào tạo các nhà lãnh đạo ở đây về cách thực hiện các hội nghị bàn tròn.

Những huấn luyện viên thực sự nắm bắt được thời điểm và tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của nhiều người, vì 19.000 người mà họ huấn luyện đã dẫn dắt gần 200.000 người trong các hội nghị. Nhưng sự khác biệt lớn nhất xảy ra bên trong những tình nguyện viên. Họ đã đến Guatemala để thay đổi người khác, nhưng đã trở về với sự thay đổi. Họ nếm trải sự ghi dấu và khi đó, thành công sẽ không khiến họ thỏa mãn.

Bạn thấy những cơ hội nào? Bạn có thấy cách kết nối người khác với sự ghi dấu không? Hoặc có ai đó mời bạn cùng họ thực hiện điều gì đó quan trọng không? Nếu có, hãy nắm bắt lấy. Những điều bạn nói làm nên cuộc sống của bạn. Đôi khi bước đi nhỏ nhất nhưng đúng hướng có thể mang lại bước tiến lớn nhất trong cuộc đời bạn.

Hỏi: Ngay lúc này, bạn có thấy cơ hội nào để tạo ra sự khác biệt không?

2. Yếu tố niềm tin

May mắn thay, tôi tin Chúa đã mang đến cho tôi những người sẽ chấp nhận thách thức của thời đại này.

Như tôi đã nói với bạn, tôi không muốn áp đặt niềm tin hay tín ngưỡng cá nhân của tôi vào bạn. Tôi không phán xét bất kỳ ai. Tôi biết rõ mỗi ngày kể từ khi tôi bắt đầu xin Chúa đem đến cho tôi những người mong muốn được ghi dấu, Ngài đã đưa họ đến với cuộc sống của tôi để chúng tôi cùng nhau tạo nên sự khác biệt. Và Chúa đã tiếp tục gửi thêm người tới.

Vài tuần trước, tôi đến một cửa hàng bán văn phòng phẩm để nói chuyện với người giữ quầy. Một quý ông bước tới chỗ tôi và nói: "Tôi nhận ra giọng nói đó." Tôi mỉm cười và dành ba phút để làm quen với người lạ mặt này, ông ta là Troy. Cuối cuộc trò chuyện ngắn của chúng tôi, Troy đã mời Margaret và tôi ăn tối vào ngày hôm sau. Sáng hôm sau, tôi nhận được những dòng sau từ Troy:

Tôi biết anh đang bận với cuốn sách của mình. Nhưng tôi cảm thấy cần phải nói với anh điều này trước bữa tối nay. Đêm qua, Chúa đã đánh thức tôi và tôi đã hỏi liệu Ngài có muốn cho tôi biết điều gì không. Chúa bảo tôi hãy nói với ông rằng tôi là người mà ông đang cầu nguyện để có được. Tôi không biết nó có ý nghĩa gì và cũng sẽ không suy đoán. Tôi chỉ cần tuân theo khi chia sẻ nó với anh.

Ngay trước khi ông ấy gửi đi những lời này, tôi đã biết ông là người muốn tạo ra sự khác biệt và Chúa đã đặt ông vào con đường của tôi.

Tối đó, Margaret cùng tôi ăn tối với Troy và Randi, vợ của ông. Tôi đã quyết định không võ đoán hoặc quá miễn cưỡng. Tôi muốn Troy biết cuộc gặp của chúng tôi không phải là tình cờ. Tôi nói với ông những cuộc gặp như thế này thường xảy ra với tôi. Tại sao? Bởi vì tôi đã xin Chúa mang chúng đến.

Tôi không cố gắng để dẫn dắt hoặc kiểm soát cuộc sống của bất cứ ai, cũng không cố gắng sử dụng đòn bẩy tinh thần với họ. Tôi chỉ ở đó để lắng nghe và chia sẻ câu chuyện của mình về mục đích và sự ghi dấu. Tôi ít khi dành hơn 15 phút để nói về những điều đó trước khi đề nghị chuyển sang các chủ đề khác.

Buổi tối hôm ấy, bốn chúng tôi đã có bữa tối ngon miệng. Từ đó, Troy và tôi thường xuyên giữ liên lạc. Ông vui vẻ trở thành một phần công việc tôi đang làm. Ông tự coi mình là học viên trong chương trình nhà lãnh đạo của chúng tôi để học cách phát triển kinh doanh. Ông cũng muốn chuyển sang vai trò cố vấn vào một ngày nào đó. Kết quả của "cơ hội" gặp gỡ trong một cửa hàng bán văn phòng phẩm thực sự không phải là ngẫu nhiên, hiện Troy đang đi trên con đường ghi dấu của mình.

Bạn không cần phải tin tưởng vào Chúa mới có được những người cùng quan điểm sẽ tham gia vào cuộc sống của bạn khi bạn đang muốn ghi dấu. Bạn có tin vào điều đó không? Bạn có tin người đó muốn kết nối với bạn để tạo nên sự khác biệt không? Khi ai đó muốn tạo nên sự thay đổi bước vào con đường của bạn, bạn có nhận ra họ không? Bạn có tin tưởng người đó đủ để kết nối với họ và bắt đầu suy nghĩ về những gì các bạn có thể làm cùng nhau nhằm tạo ra sự khác biệt không? Niềm tin là yếu tố cần để ghi dấu. Nếu không có niềm tin, bạn sẽ rất khó khăn khi sống có mục đích và phấn đấu để đạt được sự ghi dấu.

Hỏi: Bạn có tin rằng mọi người đến để giúp bạn tạo ra sự khác biệt không?

3. Yếu tố khả năng

Ước mơ cho phép tôi từ bỏ bất cứ lúc nào những gì mình có để nhận được và những gì có thể trở thành.

Nếu muốn sống cuộc đời có ý nghĩa, bạn sẽ phải từ bỏ một số thứ. Để đạt được tiềm năng, bạn phải đánh đổi. Tại sao? Bởi chúng ta không thể ghi dấu nếu không chịu hy sinh. Nhưng tin tốt là khi bạn đổi thứ này để lấy thứ khác, bạn sẽ có cuộc sống tốt đẹp và hoàn thiện hơn, cho dù tạo ra sự khác biệt có nghĩa là đưa ra quyết định lập gia đình hoặc thay đổi triệt để cuộc sống hằng ngày của bạn.

Mỗi chúng ta đang phải đối mặt với những khoảnh khắc trong cuộc đời khi bị buộc phải dừng lại, suy ngẫm và xem xét các lựa chọn. Gần như mọi sự lựa chọn đều đồng nghĩa với sự đánh đổi và

chúng ta bắt đầu thực hiện điều đó từ những giai đoạn đầu đời. Chúng ta sẽ ngồi trong nhà xem tivi hay ra ngoài chơi? Ở trường, chúng ta sẽ chơi hay nỗ lực để đạt điểm cao? Chúng ta sẽ đi làm sau khi ra trường hay học lên đại học? Khi tốt nghiệp, chúng ta sẽ nhận một công việc với mức lương cao hay chọn một công việc đem lại cho bản thân những trải nghiệm tốt hơn?

Sự đánh đổi ảnh hưởng đến mọi thứ. Và hãy nhớ: Càng thành công, bạn càng phải đánh đổi nhiều hơn và gặp nhiều thách thức hơn.

Khi nhìn vào sự nghiệp lâu dài của mình, tất cả những gì tôi thấy là một loạt những đánh đổi. Phần lớn những lần thay đổi vị trí, tôi đều bị cắt giảm lương. Nhưng sau mỗi lần thay đổi, tôi lại có cơ hội lớn hơn. Sau khi thực hiện sự chuyển đổi lớn nhất trong sự nghiệp của mình, mà tôi sẽ chia sẻ ở chương sau, tôi đã nhìn lại tất cả những đánh đổi và viết một bài học về nó. Tôi đã sử dụng nó để khuyến khích các nhà lãnh đạo đạt được những khả năng lớn hơn. Dưới đây là những sự đánh đổi mà tôi đề nghị họ thực hiện:

◆ Đánh đổi sự chắc chắn lấy thành tựu.

◆ Đánh đổi sự an toàn lấy ý nghĩa.

◆ Đánh đổi sự tăng trưởng tài chính lấy tiềm năng trong tương lai.

◆ Đánh đổi niềm vui nhất thời lấy sự tăng trưởng cá nhân.

◆ Đánh đổi sự khám phá lấy sự tập trung.

◆ Đánh đổi sự giàu có lấy chất lượng cuộc sống.

◆ Đánh đổi sự chấp nhận lấy sự xuất sắc.

◆ Đánh đổi cấp số cộng lấy cấp số nhân.

◆ Đánh đổi nửa đầu cho nửa cuối cuộc đời.

Nếu muốn sống cuộc đời ý nghĩa, bạn sẽ phải đánh đổi. Đó là điều cần thiết trong hành trình ghi dấu. Như tôi đã nói, sự đánh đổi ấy khó khăn hơn khi chúng ta thành công. Nhưng hãy nhớ: Sự đánh đổi làm thay đổi con người bạn. Và nếu bạn đánh đổi việc chỉ biết thu vén cho bản thân để lấy sự ghi dấu, thì những thay đổi đó sẽ luôn tốt đẹp hơn.

Hỏi: Bạn muốn từ bỏ điều gì để tạo ra sự khác biệt?

4. Yếu tố đức tin

Ước mơ cho phép tôi cảm nhận được sự vô hình để có thể làm được những điều không thể. Hãy tin vào những nguồn lực của Chúa…

Tôi đề cập đến vấn đề này trong bối cảnh đức tin của tôi, nhưng vấn đề thực sự ở đây là về nỗi sợ hãi. Hầu như mọi thứ bạn và tôi muốn đều ở phía bên kia của sự sợ hãi. Làm thế nào để bạn xử lý được việc đó? Làm thế nào để bạn vượt qua nỗi sợ hãi?

Đối với tôi, đó là vấn đề đức tin. Tôi để Chúa quyết định mọi thứ và tôi thường nhìn thấy Chúa liên quan đến mọi việc. Tôi không tin Chúa cho tôi ước mơ để làm tôi thất vọng. Chúa đã trao cho tôi ước mơ được hoàn thành.

Bạn có muốn biết điều gì tuyệt vời không? Sợ hãi là lý do phổ biến nhất khiến mọi người dừng lại. Đức tin là thứ khiến mọi người bắt đầu. Sợ hãi khóa chặt các nguồn lực. Đức tin là chìa khóa mở ra cánh cửa đó.

Khi ước mơ về sự ghi dấu là đúng, nó sẽ làm tăng thêm đức tin của bạn. Bạn nên tin ước mơ của bạn có thể hoàn thành. Đức tin sẽ giúp bạn nhìn thấy cái vô hình và thực hiện những điều không thể. Nó sẽ giải phóng các nguồn lực mà bạn cần. Ngay cả khi bạn có ước mơ khác tôi, tôi tin bạn có thể tin tưởng vào sức mạnh của Chúa.

Yếu tố đức tin khuyến khích tôi bắt đầu dấn bước và tin các nguồn lực sẽ đến với tôi khi tôi làm vậy. Nếu tôi ngồi yên, chúng sẽ không tự động đến. Nếu tôi dừng lại, các nguồn lực cũng sẽ dừng lại. Mọi thứ đến với chúng ta khi chúng ta thực hiện nghĩa vụ của mình, thực hiện lời kêu gọi của mình.

Bài học tôi thường xuyên truyền thụ nhất về đức tin là: Nuôi dưỡng niềm tin và kìm chế nỗi sợ hãi. Để làm được điều đó, bạn phải cho đức tin của mình nhiều năng lượng hơn nỗi sợ hãi từ bên trong. Bạn không thể làm giảm nỗi sợ hãi bằng cách nghĩ về nó. Bạn phải giảm nó bằng cách đẩy lùi nó. Bằng cách nào đây? Hãy có đức tin.

Trước khi tiếp tục, hãy để tôi nói điều này với bạn trong trường hợp bạn trở thành người có đức tin. Hầu hết mọi người đều cầu xin Chúa hiểu biết trước, rồi mới hành động. Chúa muốn chúng ta

hành động trước tiên và rồi Ngài cho ta sự hiểu biết. Chúa đã yêu cầu Moses trở lại Ai Cập. Moses không hiểu tại sao. Ông không muốn đi. Nhưng sau khi về Ai Cập, ông hiểu rõ những gì Chúa đang làm. Sai lầm lớn nhất của mọi người với đức tin là họ cảm thấy Chúa nợ họ một lời giải thích. Chúa không nợ chúng ta điều gì cả.

Đức tin không khiến mọi chuyện dễ dàng, nhưng nó làm cho mọi thứ trở nên khả thi vì nó đặt mọi thứ, kể cả sợ hãi, vào đúng góc độ. Vì vậy, nếu muốn học hỏi, phát triển, để đạt được ước mơ về sự quan trọng và tạo ra sự khác biệt, hãy có niềm tin.

Hỏi: Đức tin của tôi có lớn hơn nỗi sợ hãi của tôi không?

5. Yếu tố thử thách

… ước mơ lớn lao vượt ra khỏi mọi khả năng và hiểu biết của tôi.

Đôi khi tôi nghĩ không ai là vĩ đại cả. Chỉ có những thử thách to lớn mà những người bình thường như bạn và tôi sẵn sàng giải quyết. Tại sao tôi lại nói thế? Vì không gì ngăn cách được những người đam mê với những người thụ động ngoài lời kêu gọi dấn bước. Bất cứ khi nào tôi mời những người khác cùng tôi làm điều gì đó lớn lao bằng cách đưa ra tầm nhìn về sự ghi dấu, tôi nhận ra một số người sẽ phản ứng tích cực với nó và những người khác sẽ chạy trốn khỏi nó.

Điều đó đúng với trường hợp của Christopher Columbus khi ông tìm kiếm thủy thủ đoàn chuẩn bị cho chuyến đi đầu tiên của ông về phía tây. Vài năm trước, tôi đọc được thông báo mà người ta cho rằng ông đã đăng để tìm kiếm thủy thủ đoàn của mình. Tôi chắc chắn đó chỉ là lời nói dối, nhưng tôi vẫn thích nó:

Cần tìm người

Liều lĩnh, những linh hồn phiêu lưu dũng cảm để đồng hành cùng tôi trong một chuyến đi thú vị.

Điểm đến cuối cùng? Nhà.

Điểm dừng chân đầu tiên? Không chắc chắn, nhưng có thể không nằm trên bản đồ và biểu đồ.

Độ dài của hành trình? Không biết.

Nguy cơ và rủi ro? Rất nhiều.

Đánh đổi? Thời gian, tiền bạc và có thể là cả mạng sống của chính bạn.

Phần thưởng? Chỉ Chúa mới biết và chỉ Chúa mới có thể quyết định.

Cơ hội? Chỉ có một lần trong đời.

Christopher Columbus, viết năm 1491

Ở tuổi 68, tôi cảm thấy việc tạo ra sự khác biệt tràn đầy thách thức hơn bất cứ lúc nào khác trong cuộc đời mình. Đam mê của tôi là biến mọi người trở thành các nhà lãnh đạo có mục đích, để họ trở nên nổi bật và trở thành những nhà lãnh đạo có khả năng tạo ra thay đổi. Khi nghiên cứu các phong trào chuyển đổi, tôi đã nỗ lực để xác định nhà lãnh đạo có khả năng tạo ra thay đổi là như thế nào. Tôi tin các nhà lãnh đạo đó ảnh hưởng đến cách mọi người suy nghĩ, nói chuyện và hành động để có thể tạo ra sự khác biệt tích cực trong cuộc sống của họ cũng như trong cuộc sống của người khác. Ước mơ và cũng là thách thức của tôi là phát triển các nhà lãnh đạo mang lại sự thay đổi. Xác định một điều gì đó bao giờ cũng dễ hơn phát triển nó. Tuy nhiên, tôi đã chấp nhận thử thách này.

Tôi hy vọng cuốn sách này sẽ giúp bạn đi theo hướng này – có mục đích tạo ra sự khác biệt và giúp đỡ người khác tạo ra sự khác biệt. Nếu bạn cùng tôi làm điều đó và giúp đỡ người khác làm vậy, chúng ta có thể giúp thay đổi các cá nhân và cả cộng đồng.

Hỏi: Bạn có chấp nhận thử thách để đạt được sự ghi dấu không?

6. Yếu tố thái độ

Ước mơ cho phép tôi tiếp tục khi chán nản, khi bi lụy hay khi chỉ muốn gục ngã.

Tôi luôn ấn tượng trước tài năng lãnh đạo của Martin Luther King Jr. Ông có thể truyền cảm hứng cho nhiều người thực hiện những hành động ý nghĩa trong suốt cuộc đời ngắn ngủi của mình. Nó dẫn tới phong trào tạo ra sự thay đổi tích cực cho nước Mỹ. King từng nói: "Công việc lớn nhất trong việc khởi xướng mọi hoạt động là khiến những người tạo ra nó luôn sát cánh bên nhau." Tôi tin ông đã đạt được phần lớn thành công trong vai trò lãnh đạo là nhờ thái độ. Ông không bao giờ đánh mất hy vọng. Ông vẫn tin tưởng vào sự thay đổi mà mình đang hướng đến, cho đến cuối đời.

Khi sống ở Atlanta, tôi có đặc quyền gặp nhiều người từng tham

gia biểu tình và bị giam giữ cùng với King. Họ vượt qua rất nhiều gian nan để tạo sự khác biệt cho những người theo sau. Và khi còn sống, King đã kết nối họ với nhau. Ông đã giúp mọi người luôn giữ được thái độ như mình.

Tôi thường tự hỏi tại sao rất nhiều người tốt ngừng làm những điều tốt đẹp trong cuộc sống của họ. Tôi phát hiện ra họ đánh mất năng lượng không phải vì công việc họ làm quá khó, mà vì họ đã quên mất lý do tại sao họ bắt đầu làm việc đó. Họ mất đi lý do tại sao và kết quả là họ mất phương hướng. Sau đó là thái độ, rồi đến những nỗ lực của họ cũng theo đó biến mất.

Tôi tin hầu hết những người cố gắng tạo ra thay đổi đều bắt đầu với động cơ và thái độ đúng đắn. Kết quả là những người được họ giúp đạt được lợi ích rất lớn từ họ. Nhưng những gì thường bắt đầu xảy ra là thay đổi về tư duy, từ tôi muốn giúp mọi người thành tôi muốn mọi người giúp tôi. Điều này có ảnh rất lớn khi sự thay đổi này diễn ra ở các nhà lãnh đạo. Tại thời điểm sự chuyển đổi thái độ diễn ra, động cơ của các nhà lãnh đạo cũng thay đổi. Thay vì mời những người mà họ có thể làm gia tăng giá trị và những người sẽ tham gia cùng họ trong việc tạo ra giá trị cho người khác, các nhà lãnh đạo muốn thu hút những người có thể mang lại giá trị cho chính họ.

Khi mọi người bị lợi ích cá nhân thúc đẩy, họ sẽ lạc lối. Kết quả là họ không thể tạo ra sự khác biệt. Khi bạn ngừng yêu thương mọi người, bạn sẽ không còn phục vụ họ tốt hơn. Nếu bạn đang tự hỏi, tại sao không phải là những người khác phục vụ tôi? Đó là cội nguồn của sự bất mãn. Nếu là nhà lãnh đạo, bạn sẽ mất đi khả năng lãnh đạo hiệu quả.

Thái độ thường là nhân tố khác biệt. Có một người bạn từng nói với tôi: "Khi cuộc sống còn ngọt ngào, xin hãy nói lời cảm ơn và ăn mừng. Khi cuộc sống cay đắng, hãy nói cảm ơn và trưởng thành." Đó là thái độ tuyệt vời, cần thiết để tạo ra sự khác biệt và kết nối với những người tạo ra sự thay đổi.

Để tôi nói thêm điều nữa về thái độ. Khi cuộc sống tốt đẹp, thật dễ có thái độ tốt đẹp. Nhưng hãy có thái độ tích cực cả khi mọi việc trở nên tồi tệ. Chúng ta không phải luôn được chọn những gì sẽ xảy ra với mình, nhưng chúng ta luôn có thể xác định cách chúng ta phản ứng lại. Chúng ta cần có thái độ đúng đắn ngay cả khi mọi thứ đang sai trái, đó mới là điều hấp dẫn và thu hút đối với những người hợp tác với chúng ta.

Hỏi: Thái độ của bạn là tài sản hay trách nhiệm?

7. Yếu tố thắng lợi

Ước mơ cho phép tôi thu hút những người chiến thắng vì những giấc mơ vĩ đại thu hút những người vĩ đại.

Tôi vẫn nhớ cảm giác khi viết câu trên lên tấm thẻ "Tôi có một ước mơ". Ước mơ mà tôi sở hữu khiến tôi kinh ngạc, nhưng nó vẫn chưa thu hút được nhiều người có thể giúp tôi đạt được nó. Tôi muốn kết nối với những người được sự ghi dấu thúc đẩy và có khả năng khiến mọi việc xảy ra. Nhưng tôi cũng tự hỏi những người như vậy sẽ phản ứng như thế nào với lời mời của tôi.

Liệu họ có hiểu được ước mơ của tôi không?

Liệu ước mơ của tôi có làm tăng khoảng cách giữa họ và tôi không?

Liệu họ có phê phán điều đó không?

Khi nhìn vào những người mình đã biết, tôi lại muốn giữ ước mơ cho riêng mình. Chia sẻ ước mơ về sự ghi dấu rất rủi ro. Nó có thể đem lại những lời chế giễu hoặc chối từ. Nhưng tôi cũng biết nếu tôi muốn đạt được mục tiêu tạo ra sự khác biệt, tôi phải kết nối với những người tốt để chúng tôi có thể làm việc cùng nhau. Vì vậy, tôi can đảm thực hiện một bước nhảy về lòng tin, quyết định nói với những người khác.

Những phản hồi tôi nhận được rất đa dạng và thú vị. Hầu hết mọi người thường rơi vào một trong ba kiểu: Tồn tại, thành công và ghi dấu. Những người chỉ quan tâm đến sự sống còn lẩn trốn. Họ không muốn chia sẻ dù chỉ một phần tầm nhìn của tôi. Một số người đang tìm kiếm sự thành công thì tin tưởng tôi. Nhưng những người dễ kết nối nhất là những người muốn ghi dấu. Những ước mơ lớn thu hút những người có tiềm năng muốn nhảy vào chỗ nước sâu qua đầu để rồi học cách bơi.

Tôi phát hiện ra một khám phá khác trong khi chia sẻ ước mơ của mình tuyệt vời đến ngạc nhiên. Ước mơ thường vô cùng to tát để chúng ta có thể trưởng thành vừa vặn với nó. Giống như khi tôi còn nhỏ, cha mẹ tôi luôn mua đôi giày lớn hơn cỡ chân tôi nửa số. Họ nói: "John, con đang lớn. Con sắp trở thành thiếu niên. Con sẽ lớn phổng lên nhanh thôi."

Đó là những gì tôi nói với mọi người khi họ lần đầu tiên đi thử đôi

giày ghi dấu. Họ có thể cảm thấy quá sức lúc này, nhưng xin đừng lo lắng. Khi bắt đầu cất bước, bạn sẽ phát triển và trở thành con người ghi dấu mà bạn được sinh ra để trở thành.

Bạn có chấp nhận rủi ro khi chia sẻ ước mơ của bạn về sự ghi dấu với người khác không? Những người có tài năng, thành công, có động lực có kết nối với bạn để các bạn có thể cùng nhau đạt được những ước mơ không? Bạn cần những người thành công như vậy để tạo ra sự thay đổi. Và bạn cần trở thành một trong những người thành công.

Khi nói đến sự ghi dấu, tôi vẫn cảm thấy mình đang mang đôi giày quá to và tôi cần phải phát triển thêm. Tôi vẫn đang đứng ở mực nước cao hơn đầu mình và cố gắng bơi. Và như thế mới tốt. Mỗi năm tôi lại già đi nhưng những ước mơ của tôi lại trẻ hơn. Đó là điều khiến tôi yêu mến hành trình này.

Hỏi: Bạn có kết nối với người chiến thắng để đạt được sự ghi dấu không?

8. Yếu tố lời hứa

Ước mơ cho phép tôi nhìn lại mình và con người mình trong tương lai. Ước mơ của chúng ta là lời hứa về những gì chúng ta sẽ trở thành.

Khi viết những câu này, tôi thực sự tin một ước mơ xứng đáng nhận được lời hứa về sự hoàn thành. Nhưng đó là sai lầm ngây thơ. Tôi đã mắc phải sai lầm giống như hầu hết mọi người đều mắc phải khi nghĩ về những ước mơ. Tôi nghĩ, nếu tin tưởng, bạn có thể đạt được nó. Nhưng điều đó không phải lúc nào cũng đúng. Một ước mơ cần có một đối tác: Sự cam kết.

Những ước mơ là miễn phí. Tuy nhiên, hành trình để đạt được chúng thì không. Bạn phải nỗ lực để đạt được ước mơ của bạn. Ước mơ không tự hoàn thành nó. Bạn phải hành động vì ước mơ và cho ước mơ. Ước mơ là lời hứa về những gì bạn có thể thực hiện, nhưng cam kết là thực tế những gì bạn sẽ trở thành. Những gì bắt đầu là lời hứa sẽ kết thúc bằng cam kết.

Hỏi: Bạn có cam kết với một con đường cùng lời hứa tuyệt đối cho mình và những người khác không?

9. Yếu tố kêu gọi

Vâng, tôi có một ước mơ. Nó lớn hơn bất kỳ tài năng nào của tôi.

Nó lớn bằng cả thế giới này nhưng lại bắt đầu từ một người. Bạn sẽ cùng tham gia với tôi chứ?

Tất cả chúng ta đều có một số lượng may mắn nhất định trong cuộc sống của mình, nhưng may mắn tốt nhất như tôi gọi là "người may mắn". Tại sao? Bởi vì người bạn kết nối là quan trọng nhất. "Người may mắn" trong cuộc đời bạn có thể tốt hoặc xấu, tùy thuộc vào người tham gia cùng bạn. Tôi chắc bạn biết điều đó.

Trong suốt cuộc đời, tôi đã tìm cách kết nối với những người khác, như lãnh đạo nhà thờ, lãnh đạo doanh nghiệp và diễn giả. Nhưng bạn không cần phải là nhà lãnh đạo để mời mọi người tham gia vào hành trình ghi dấu. Bạn chỉ cần được cam kết với động cơ của mình và sẵn sàng cùng những người khác đạt được nó. Trên thực tế, nếu nghĩ tài lãnh đạo sẽ thu hút mọi người theo bạn, bạn có thể là nhà lãnh đạo giỏi. Nhưng nếu bạn nghĩ lãnh đạo là khiến mọi người theo đuổi mục tiêu lớn lao, bạn có thể trở thành nhà lãnh đạo vĩ đại. Nếu lý do tại sao của bạn đủ lớn để kích thích bản thân thì khi bạn chia sẻ nó, nó sẽ kích thích những người khác, đặc biệt là những người cùng chung đam mê và ước mơ với bạn. Lý do tại sao của bạn sẽ quyết định mức độ phản ứng của bạn.

Hỏi: Bạn đã sẵn sàng bắt đầu mời những người khác cùng mình tham gia vào hành trình ghi dấu chưa?

MỘT TRÁI TIM DÀNH CHO CÁC CỰU BINH

Gần đây, tôi đã đọc được câu chuyện về một người bắt đầu tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác sau khi cảm thấy bị buộc phải làm những gì mình cho là đúng. Hành động đó đã đưa anh đến con đường ghi dấu mà anh chưa từng mong đợi. Tên anh là Zach Fike. Zach là sĩ quan trong lực lượng Lục quân Vệ binh Quốc gia Hoa Kỳ và là nhà sưu tập đồ cổ. Hành trình của anh bắt đầu khi mẹ anh, bà Joyce, mua cho anh một món quà Giáng sinh vào năm 2009. Đó là huân chương Trái tim tím mà bà đã tìm thấy trong một cửa hàng đồ cổ. Joyce nghĩ cậu con trai sẽ có thêm một chiếc huân chương vào bộ sưu tập của mình.

Nhưng khoảnh khắc Zach thấy và đọc cái tên được khắc trên nó, Corrado Piccoli, có thứ gì đó đã dấy lên trong anh. Gia đình Zach đều theo nghiệp nhà binh. Bà Joyce là sĩ quan huấn luyện tân binh. Cha Zach từng là thượng sĩ chỉ huy. Ông có họ hàng từng phục vụ trong Chiến tranh Cách mạng, Chiến tranh 1812, Nội chiến, Thế chiến I, Thế chiến II và Chiến tranh Việt Nam.

“Tôi biết chiếc huân chương đó không thuộc về tôi,” Zach nói. “Và nó đã đưa tôi đến với hành trình đi tìm gia đình của người được khắc tên trên tấm huy chương.”[21]

Anh không thể làm điều đó ngay lập tức vì anh đã được điều động tới Afghanistan. Nhưng sau khi trở về, Zach đã tìm kiếm người thân của Piccoli, người bị sát hại trong trận chiến ở Pháp vào Thế chiến II. Trong buổi lễ tôn vinh Piccoli, Zach đã trao lại huân chương cho người em gái của Piccoli, bà Adeline Rockko, khi đó đã 87 tuổi.[22]

“Tôi thấy điều gì đó rất đặc biệt diễn ra xung quanh việc trả lại tấm huân chương,” Zach nói. “Sau cái chết của người lính, những người trong gia đình họ tiếp tục sống phân tán khắp nơi. Nhờ việc trả lại huân chương, tôi thấy gia đình họ đã về lại bên nhau. Họ đã được đoàn tụ sau 60 năm [sau khi Piccoli qua đời].”[23]

Điều đó thôi thúc Zach bắt đầu tìm kiếm những huân chương Trái tim tím bị mất khác hoặc bị đánh cắp để có thể trả lại cho chủ sở hữu hoặc gia đình họ. Mỗi lần tìm thấy một chiếc, anh lại đặt nó vào chiếc hộp kín cùng với những chiếc huân chương khác, và anh sẽ giới thiệu về chúng trong những buổi lễ tưởng niệm. Những việc làm của anh bắt đầu được lan truyền. Mọi người bắt đầu gửi những tấm huân chương Trái tim tím mà họ tìm thấy đến anh. Những người khác cũng nói với anh rằng họ đang tìm kiếm những huân chương đã mất. Cuối cùng, Zach thành lập tổ chức phi lợi nhuận mang tên Purple Hearts Reunited để dễ dàng hỗ trợ mọi người tham gia vào quá trình tìm kiếm, trao trả. Cho đến nay, Zach đã trả lại hơn 200 chiếc huân chương.

Khi bắt đầu làm việc này, Zach cũng được trao tặng huân chương Trái tim tím sau khi bị thương trong một cuộc tấn công bằng tên lửa. Nhưng đó không phải là động lực thúc đẩy Zach. Anh muốn tạo ra sự khác biệt.

“[Đối với] rất nhiều gia đình, đó là sự kết thúc,” Zach nói về những tấm huân chương đã trả lại. “Đó là vật hiện hữu duy nhất mà gia đình họ nhận được sau khi những người thân yêu ra đi. Đó là vật bạn có thể chạm vào, có thể lưu giữ. Đó cũng là tất cả những gì còn lại họ có về người thân của mình. Đó có lẽ là điều quan trọng nhất trong cuộc đời họ.”[24]

KHỞI XƯỚNG MỘT PHONG TRÀO

Ngay bây giờ, bạn chỉ mới mơ ước tạo ra sự khác biệt, hay bạn

đang thực sự làm mọi thứ để kết nối với những người có thể tham gia cùng bạn trên cuộc hành trình ghi dấu? Các phong trào không bắt đầu từ số đông – chúng luôn bắt đầu từ một người, sau đó thu hút nhiều người khác tới tham gia. Đó là trường hợp của phong trào Chống Chế độ phân biệt chủng tộc ở Nam Phi. Vào năm 1941, nhà hoạt động chống phân biệt chủng tộc Walter Sisulu ở Nam Phi đã viết về Nelson Mandela: "Chúng tôi muốn trở thành một phong trào quần chúng rộng rãi, rồi một ngày một nhà lãnh đạo quần chúng bước vào."

Bất cứ ai trên hành tinh này đều có thể khởi xướng một phong trào. Bạn có thể, tôi có thể và ngay cả những chàng trai hay cô gái ngồi cạnh bạn trên máy bay, xe buýt hoặc tàu điện ngầm cũng có thể. Phong trào là sự huy động mọi người vì mục đích chung. Việc khởi xướng một phong trào chất chứa rất nhiều sức mạnh bởi chúng có thể thay đổi cách mọi người suy nghĩ, tin tưởng và thậm chí là cách sống. Họ có thể bắt đầu với nhóm nhỏ những người tin tưởng cuồng nhiệt một điều gì đó và họ thậm chí có thể thay đổi cả một nền văn hóa, nếu không muốn nói là cả thế giới.

Ngày nay, tôi có một ước mơ khác. Tôi muốn thấy mọi người sống có mục đích hơn. Tôi muốn thấy họ trở thành những nhà lãnh đạo có khả năng thay đổi cuộc sống của người khác, khiến những người khác suy nghĩ, nói chuyện và hành động để tạo ra sự khác biệt tích cực. Nó có thể trở thành một phong trào không? Tôi không biết. Tôi không kiểm soát được điều đó. Tôi chỉ có quyền kiểm soát bản thân. Tôi biết nó phải bắt đầu từ tôi và tôi cảm thấy cần chia sẻ với bạn.

Cuốn sách này là lời mời của tôi dành cho bạn, mời bạn tham gia cùng tôi. Tôi muốn bạn nắm lấy những ý tưởng này và để câu chuyện về cuộc đời của bạn và cả của tôi thay đổi. Tôi muốn bạn hành động để tạo ra sự khác biệt tích cực trong cuộc đời của những người khác. Tôi muốn bạn kết nối với những người khác và đạt được sự ghi dấu. Hy vọng, một ngày nào đó, tôi sẽ được nghe hàng triệu câu chuyện về những người đã thay đổi vì những người như bạn và tôi đã cố tạo ra sự thay đổi ở họ.

Nếu bạn cùng tôi thực hiện ước mơ, chúng ta có thể cùng nhau tạo ra một thế giới sống có mục đích, nơi mọi người nghĩ về người khác trước khi nghĩ cho bản thân mình, nơi việc gia tăng giá trị cho người khác được ưu tiên, nơi lợi ích về tài chính là thứ yếu trước tiềm năng trong tương lai và nơi sự tự tin của bạn được củng cố bởi các hành động ghi dấu xảy ra hằng ngày. Đó là ước mơ của tôi. Tôi hy vọng một ngày nào đó, nó sẽ trở thành hiện thực.

Khi chúng ta kết nối với những người khác và cùng nhau cố gắng.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: KẾT NỐI VỚI NHỮNG NGƯỜI CÙNG QUAN ĐIỂM

Ước mơ của bạn là gì?

Hầu hết mọi người muốn làm việc gì đó quan trọng và có mục đích, nhưng hiếm khi những hình ảnh sống động và chi tiết về những ước mơ được viết ra. Sự thiếu rõ ràng này khiến họ khó đạt được ước mơ và khó kết nối với những người có cùng quan điểm để đạt được những ước mơ đó.

Hãy dành thời gian để viết ra ước mơ của bạn. Nó có thể chứa đựng các nguyên tắc của bạn, như tôi đã làm. Nó có thể chứa đựng những thông tin cụ thể, như Martin Luther King Jr. đã làm. Nó có thể là một bài thơ, một câu chuyện, một danh sách. Hãy biến nó thành của riêng bạn, nhưng hãy viết nó ra. Bạn có thể viết nó trong khi ngồi. Hoặc có thể bạn mất vài tháng, như tôi đã trải qua. Cái đó không quan trọng. Quá trình viết ra buộc bạn phải làm rõ suy nghĩ của mình và biết mình muốn gì. Việc ghi ra giúp bạn ghi nhớ những hy vọng và mong muốn của mình. Một khi có nó, bạn có thể quyết định chia sẻ nó với ai.

Bắt đầu kết nối với những người khác để tìm kiếm những người có cùng quan điểm

Tôi biết điều này gắn liền với rủi ro và có thể khiến bạn cảm thấy dễ bị tổn thương, nhưng bạn cần bắt đầu nói với người khác về ước mơ của mình nhằm tạo ra sự thay đổi. Hãy bắt đầu chia sẻ điều đó với những người sẽ khuyến khích bạn, dù họ có tham gia cùng với bạn hay không. Sau đó, bạn hãy mở rộng vòng kết nối. Hãy bắt đầu trò chuyện với những người mà bạn tin là có cùng quan điểm và xem hiệu quả ra sao.

8

Hợp tác với những người chung chí hướng

Năm 1987, tôi bước sang tuổi 40. Tôi coi sinh nhật lần này là một cột mốc quan trọng, vì vậy tôi tiếp cận nó như một cầu thủ đã đá xong hiệp một của trận đấu. Tôi thấy đó là cơ hội để kiểm tra thành tích của bản thân, đánh giá hiệu suất, phân tích tình trạng suy yếu của cơ thể và bắt đầu những điều chỉnh trước khi đi ra sân để chơi tiếp hiệp hai. Trong con mắt của người khác, tôi đã đạt được một số thành tựu to lớn. Nhưng khi xét lại cuộc đời mình, tôi đã không hài lòng. Tôi cảm thấy có điều gì đó quan trọng hơn mà tôi chưa thực hiện được.

NHỮNG BƯỚC TIẾP THEO TRONG HÀNH TRÌNH CỦA TÔI

Để giúp bạn hiểu điều này, tôi cần phải kể câu chuyện của mình và cho bạn biết tôi đã làm gì trong suốt những năm 30 tuổi. Margaret và tôi rời Lancaster vào năm 1979. Tại sao chúng tôi lại rời xa những người chúng tôi yêu mến, xa nhà thờ nơi chúng tôi đã tạo dựng sự khác biệt, và một xa nơi chúng tôi coi là nhà? Đó là câu hỏi rất hay.

Dù rất thành công ở Lancaster, nhưng tôi bắt đầu muốn làm nhiều hơn nữa. Vì thế, tôi bắt đầu tự hỏi liệu những nguyên tắc lãnh đạo mà tôi đang phát triển cùng những giá trị tôi đang nắm giữ có thể được sử dụng trong các tổ chức mà tôi không tự mình dẫn dắt không. Nói cách khác, tôi tự hỏi liệu tôi có thể tạo ra sự khác biệt ngoài tầm với, thông qua các nhà lãnh đạo tôi đã đào tạo tại Mỹ không? Tôi có thể tạo ra tác động mạnh mẽ hơn không?

Tôi đã có cơ hội để thử nghiệm ý tưởng đó khi nhận được lời đề nghị làm việc ở Văn phòng Giáo hội Quốc gia. Vị trí mới cho phép

tôi dành tất cả thời gian để huấn luyện các mục sư cho các nhà thờ trên khắp đất nước và là thành viên của giáo hội. Margaret, tôi cùng hai con Elizabeth và Joel đã chuyển đến trung tâm bang Indiana.

Tin tốt là tôi phát hiện ra những ý tưởng lãnh đạo mình phát triển ở Hillham và Lancaster đãđược chuyển giao. Những tri thức này thực sự có hiệu quả với bất cứ ai coi trọng khả năng lãnh đạo và sẵn sàng trở thành nhà lãnh đạo tốt hơn. Mỗi nhà lãnh đạo tôi làm việc cùng đã áp dụng các nguyên tắc của tôi vào thực tiễn đều gặt hái được nhiều thành công hơn. Nhưng cũng có một nhược điểm. Tôi bị giới hạn bởi số lượng những người có thể giúp đỡ vì tôi chỉ được phép làm việc với những người trong tổ chức đó. Tôi muốn tiếp cận nhiều người hơn và điều này khiến tôi nhận ra vị trí tốt nhất để tôi thực hiện điều đó là trở thành mục sư của một nhà thờ địa phương. Khi nhận được lời mời dẫn dắt Skyline, một nhà thờ ở khu vực San Diego, tôi đã vui mừng chấp nhận và gia đình chúng tôi chuyển từ Indiana tới California. Đó là vào năm 1981.

Khi chúng tôi đến đó để giúp đỡ nhà thờ, đang trong tình trạng đình trệ, việc đầu tiên tôi bắt đầu tiến hành là xây dựng nhà thờ, một lĩnh vực quen thuộc đối với tôi. Tôi biết mình cần làm những gì. Tôi đã đào tạo lại nhân viên, thay đổi cách làm việc và tìm ra những cách sáng tạo để tiếp cận với cộng đồng. Không lâu sau đó, Skyline được Elmer Towns, chuyên gia về phát triển các nhà thờ cũng là giáo sư đại học mà tôi ngưỡng mộ, người sau đó đã trở thành người bạn tốt của tôi, công nhận là một trong những nhà thờ có tầm ảnh hưởng lớn nhất ở Mỹ.

Vào đầu những năm 1980, tôi bắt đầu giảng dạy về kỹ năng lãnh đạo tại các hội nghị ngoài nhà thờ. Khi tôi đảm nhận vị trí tại Skyline, hội đồng hiểu tôi muốn làm gia tăng giá trị cho các nhà lãnh đạo khác, và họ đồng ý linh hoạt cho tôi thực hiện việc làm thêm này. Khi tôi được mời đến nói chuyện ở một tổ chức tập huấn, tôi đã chọn truyền thụ R-E-A-L, bốn điều mà mọi người cần để thành công: Mối quan hệ (Relationship), Trang bị (Equipping), Thái độ (Attitude) và Kỹ năng lãnh đạo (Leadership).

Từ lâu, tôi đã muốn nhấn mạnh nhiều hơn vào vai trò lãnh đạo trong các hoạt động giao tiếp, tôi thành lập INJOY và bắt đầu tổ chức các hội nghị của riêng mình. Nói tôi tin tưởng lớn nhưng bắt đầu nhỏ sẽ là một sự khiêm tốn. Hội nghị lãnh đạo đầu tiên của riêng tôi đã được tổ chức tại thành phố Kansas, Missouri. Chỉ có 14 người đăng ký và tôi sẽ mất vài nghìn đô-la nếu cố thực hiện. Một người bạn bảo tôi đó là một quyết định kinh doanh tồi.

Nhưng tôi thấy đó là một quyết định có ý nghĩa tốt đẹp, vì vậy tôi đã quyết tâm thực hiện.

Đó là buổi hội thảo đầu tiên trong số hàng chục hội thảo tôi đã tổ chức. Cuối cùng, hàng trăm và sau đó hàng nghìn người đã tới tham dự và tìm hiểu về cách trở thành những nhà lãnh đạo giỏi hơn. Tôi không mô tả nó theo cách này vào thời điểm đó, nhưng những gì tôi thực sự giảng dạy cho họ là sống có mục đích.

Tại một hội thảo có quy mô nhỏ tại Holiday Inn ở Jackson, Mississippi, một nhóm lãnh đạo nói với tôi rằng họ rất biết ơn những gì tôi đã dạy họ trong buổi gặp mặt, nhưng họ muốn được đào tạo liên tục. Tôi không biết phải làm gì, nhưng tôi muốn giúp họ. Có thể nói họ muốn tạo sự khác biệt. Bạn từng ở trong tình huống như thế chưa, khi bạn cảm thấy bị buộc phải làm điều gì đó, dù chưa biết cách thực hiện?

Sau đó, tôi đã có một ý nghĩ. Tôi hỏi: "Nếu tôi sản xuất một cuộn băng huấn luyện dài một giờ mỗi tháng, bạn có đăng ký mua dài hạn không?" Họ trả lời có, vì vậy tôi đã xin thông tin về họ. Tất cả 30 người tham dự đã đăng ký tham gia. Câu lạc bộ băng hình dành cho các nhà lãnh đạo hằng tháng của tôi ra đời. Một nhóm nhỏ cuối cùng đã phát triển thành hơn 15.000 thuê bao, với mỗi cuộn băng được lắng nghe bởi trung bình năm người. Tôi đã rất kinh ngạc, vì tôi gia tăng giá trị cho các nhà lãnh đạo và chính họ lại nhân rộng giá trị đó cho những người khác.

CHÌA KHÓA CHO CẤP ĐỘ TIẾP THEO

Vì vậy, đến năm 40 tuổi, tôi đã làm được rất nhiều việc. Khi nhìn vào thành tựu của bản thân, tôi đã rất vui. Tôi cảm thấy những gì tôi làm đã tạo ra sự khác biệt. Vậy tại sao tôi vẫn chưa hài lòng? Tại sao tôi không cảm thấy dễ chịu? Những gì tôi làm chưa đủ sao? Tôi đã bỏ qua điều gì ư?

Đó là khi tôi chợt nhận ra tôi đã không phát triển một nhóm làm việc. Tôi không thể làm việc hiệu quả hơn với tư cách cá nhân nữa. Trong 20 năm, tôi đã tìm ra những cách mới và tốt hơn để có thể làm nhiều hơn nữa. Nhưng tôi đã đi đến giới hạn của mình. Nếu tôi có thể phát triển một nhóm, chúng tôi có thể làm việc hiệu quả hơn. Không chỉ vậy, chúng tôi có thể làm tốt hơn việc tôi có thể làm một mình. Tôi đã sống trong thế giới của tôi và giờ tôi cần phải sống trong thế giới của chúng ta.

Tôi từng đào tạo các nhà lãnh đạo chưa? Rồi chứ. Tôi đã mời gọi

những người khác tham gia cuộc hành trình quan trọng của tôi chưa? Rồi. Nhưng tôi đã thực sự phát triển một đội và hợp tác với họ chưa? Chưa hề.

Dịp sinh nhật này đã thách thức tôi thay đổi cơ bản cách thực hiện mọi việc. Sự thay đổi trong suy nghĩ của tôi rất lớn. Đó là quyết định quan trọng nhất trong nửa tá các quyết định tôi từng thực hiện. Nó cũng là quyết định kinh doanh quan trọng nhất của cuộc đời tôi. Cuối cùng, tôi cũng hiểu rằng cuộc sống không được tạo nên từ những gì bạn có thể hoàn thành. Nó được tạo nên bởi những gì bạn có thể hoàn thành cho người khác.

Từ thời điểm này trong cuộc đời, mọi quyết định của tôi đều tập trung vào việc phát triển những người khác. Không lâu sau, việc đó bắt đầu mang lại hiệu quả. Không chỉ tôi đạt được nhiều thành tựu hơn mà nhóm của tôi cũng hoàn thành được nhiều việc hơn. Tôi đã thấy công việc tiến triển và mọi người phát triển. Tôi phát hiện ra mình thực sự tìm thấy niềm vui lớn hơn khi nhìn thấy họ thành công hơn tôi. Thật tuyệt vời! Tôi đã thực sự thay đổi.

Tôi bắt đầu phát triển nhân viên của mình theo những cách mới. Làm sao tôi có thể thường xuyên đào tạo và phát triển các nhà lãnh đạo khác nhưng vẫn dẫn dắt nhà thờ hiệu quả? Bằng cách phát triển các nhà lãnh đạo thay thế. Tôi hợp tác với Dan Reiland, người đã trở thành mục sư điều hành cho tôi; Steve Babby, người giám sát tài chính và Tim Elmore, người nghiên cứu và phát triển bài thuyết pháp mà ông và tôi cùng giảng dạy. Mỗi người chủ chốt mà tôi cộng tác có chung những giá trị như tôi. Nhưng mỗi người đều có nhân cách và kỹ năng cá biệt để đóng góp vào tầm nhìn lớn mạnh nhằm tạo sự khác biệt.

Phát hiện này sau đó đã trở thành Nguyên tắc Thân tín trong cuốn The 21 Irrefutable Laws of Leadership (21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo*). Nó cho hay: "Tiềm năng của một người lãnh đạo được xác định bởi những người thân thiết nhất với anh ta." Tôi đã thành công trong 28 năm kể từ sinh nhật thứ 40 là bởi tôi hiểu được quy tắc này và mọi quyết định tôi đưa ra kể từ đó đã được dựa trên việc tìm kiếm những người có cùng chí hướng, phát triển tiềm năng của họ, hợp tác để cùng thực hiện tầm nhìn.

* Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2012. (BTV)

SỨC MẠNH CỦA SỰ HỢP TÁC

Hợp tác với những người có cùng chí hướng mang lại sức mạnh rất lớn. Có lẽ cách tốt nhất để tôi giải thích cho điều này là kể lại cuộc trò chuyện cách đây không lâu của tôi với một nhóm nhỏ các nhà lãnh đạo đến từ Mỹ La-tinh. 18 người mà tôi gặp lãnh đạo khoảng 40-45 triệu người. Mặc dù mỗi người trong số họ đã rất thành công, nhưng không ai đạt được 100% khả năng của mình. Theo ước tính của tôi, hầu hết mọi người trong khán phòng đã sử dụng trung bình 75-80% năng lực. Ngày hôm đó, mục đích của tôi là chỉ cho họ cách tiến lên cấp độ ảnh hưởng tiếp theo.

Khi tôi hỏi nhóm nghĩ gì về cách tăng cấp độ ảnh hưởng, họ chỉ đưa ra những câu trả lời khá khiêm tốn về hiệu quả hoạt động – ý tưởng của họ có thể bổ sung tối đa 5%.

Đây là nhóm những người có nhiều thành tựu, nhưng họ không có câu trả lời trọng tâm. Tôi tin rằng nếu họ biết câu trả lời, họ đã làm theo rồi. Tôi thấy họ đang bồn chồn, vì vậy tôi đưa ra câu trả lời. "Hợp tác," tôi nói. Cả căn phòng bao trùm trong im lặng. Đó không phải là tất cả những gì họ mong đợi. Nhưng họ đã ngộ ra vấn đề ngay lập tức. Chúng tôi tiếp tục có cuộc thảo luận tuyệt vời về sự hợp tác và trao đổi các ý tưởng về các đối tác tiềm năng.

Dưới đây là điều quan trọng nhất mà bạn cần biết về quan hệ đối tác và liên minh – để đạt được hiệu quả, chúng phải được tạo ra từ những người đồng quan điểm, nhưng quan trọng hơn, những người có chung hệ giá trị. Nếu bạn không thể kết nối và hợp tác với những người có cùng ước mơ và các giá trị, bạn không thể khai thác hiệu quả các quan hệ đối tác.

Có được các đối tác phù hợp sẽ giúp bạn có động lực và tạo dựng ước mơ thành cái gì đó lớn hơn. Càng đông thì càng mạnh. Đúng như câu nói: Hai cái đầu luôn tốt hơn một cái đầu. Hợp tác với những người cùng chí hướng sẽ giúp bạn gia tăng gấp bội các giá trị của bất cứ ước mơ nào để tạo ra sự khác biệt.

Cộng đồng giúp chúng ta đi xa hơn và, một cộng đồng gồm những người tài năng, cùng chí hướng, bổ sung cho nhau, có thể giúp chúng ta đi nhanh hơn. Sự hợp tác hiệu quả khiến giá trị của bạn được nâng lên, nhân lên, cho phép bạn làm những gì tốt nhất, giúp mọi người bộc lộ khả năng tốt nhất, cho bạn nhiều thời gian, mang đến những người bạn, giúp bạn hoàn thành khao khát, kết hợp được tầm nhìn và sự nỗ lực.

Khoảnh khắc bạn bắt đầu hợp tác với ai đó, bạn sẽ chạm vào những thứ chưa từng chạm đến trước đây. Bạn có được kiến thức,

kinh nghiệm, tiềm năng và tầm ảnh hưởng. Khi đã đạt đến mức độ hiệu quả cao, bạn sẽ đạt được sự tăng trưởng lớn không chỉ bằng cách cải thiện bản thân mà còn bằng cách hợp tác hoặc kết nối với những người có thể mang đến những điều khác cho bạn. Điều đó khiến bạn trở thành người tốt hơn. Nếu bạn hợp tác với những người có chung chí hướng, sẽ không có giới hạn nào cho sự khác biệt bạn có thể tạo ra!

Nhiều thứ có thể mang mọi người gần lại nhau trong khoảng thời gian ngắn: Đam mê, cơ hội, sự khẩn cấp và sự thuận tiện. Tuy nhiên, để duy trì sự hợp tác lâu dài, các bạn phải có chung các giá trị. Khi mọi người có những mục tiêu hoặc chí hướng khác nhau, sự chia rẽ là điều không thể tránh khỏi.

Bạn cần phải biết mình đang tìm kiếm điều gì khi nói đến việc có chung các giá trị. Hầu hết mọi người bỏ lỡ các cơ hội trong cuộc sống, không phải vì không có cơ hội, mà vì họ không nhận ra cơ hội khi chúng xuất hiện. Họ chưa bao giờ bỏ thời gian để định hình những gì đang tìm kiếm. Bạn phải biết mình đang tìm gì nếu muốn tìm thấy nó.

TÌM ĐÚNG ĐỐI TÁC

Khi mới bắt đầu sự nghiệp, tôi không biết rõ mình đang tìm kiếm ai – không phải khi tôi trở thành mục sư và cũng không phải khi tôi bước vào thế giới kinh doanh. Khi bắt đầu kinh doanh, tôi đã đưa ra quyết định thuê một số người không phù hợp. Trong lĩnh vực nhân sự, tôi không có nhiều kinh nghiệm. Tôi luôn nghĩ tốt cho mọi người và không phải lúc nào cũng nhìn thấy bản chất thực sự của họ. Mặc cho những người thân cận có cảnh báo và răn đe, nhưng tôi luôn muốn tin tưởng mọi người. Điều đó đã khiến tôi gặp rắc rối nhiều lần.

Vì chưa có bức tranh rõ ràng về những người mình tìm kiếm, tôi đã để họ vẽ bức tranh hộ tôi. Thường thì họ luôn vẽ bức tranh của chính họ. Sau đó, tôi phát hiện những bức tranh họ vẽ đã được tô vẽ thái quá. Chúng giống như bức hình sau khi được Photoshop.

Giờ đây, tôi bù đắp việc đó thế nào? Tôi xây dựng 'bức tranh chân dung" dựa trên yếu tố phóng đại 10%.

Cách làm việc này trở nên rõ ràng đối với tôi trong một khóa golf. Các bạn chờ thêm chút sẽ hiểu ý tôi ngay. Bạn thấy phần lớn những người chơi golf thường phóng đại kỹ năng của họ. Điều đó bắt đầu khi họ nhận điểm chấp lợi thế. Trừ khi nỗ lực cố gắng để

giành chiến thắng một vụ cá cược, họ thường luôn đánh giá quá cao khả năng của mình so với thực tế. Thời điểm chơi golf tốt nhất của họ là trên khu phát bóng đầu tiên khi họ chia điểm chấp. Sau đó, họ đánh trái bóng và khả năng thực sự lộ ra.

Các tay golf luôn mắc cùng một lỗi khi họ chọn gậy trong một lượt đánh. Hầu hết những người chơi golf kiểm tra quá trình đánh của họ, sau đó chọn gậy đánh dựa trên việc bóng sẽ đi xa như thế nào nếu họ luôn đánh trúng gậy đó. Có thể một lần họ đánh trúng cọc số 8 ở mốc 150m chỉ với một lần đánh duy nhất. Phần thời gian còn lại họ đánh được mốc 135m. Bóng đang nằm ở vị trí 150m, vậy họ chọn gậy nào? Gậy số 8 – họ nghĩ họ nên đánh được 150m, không phải là chiếc gậy giúp họ thực sự đánh được 150m trong hầu hết các lần.

Khi chọn gậy đánh, tôi thường trừ đi 10% khoảng cách có thể đạt được với một cú đánh hoàn hảo. Trong một lượt đánh, tôi có thể đánh trúng một cú tuyệt đối, nhưng tôi sẽ đánh trúng được 90% số lần đánh. Tôi chọn gậy dựa trên những gì tôi làm thường xuyên nhất, không phải dựa trên những gì tôi đã làm chỉ một lần hoặc hai lần trong cả cuộc đời. Lựa chọn gậy golf không đúng là sai lầm số một của các tay golf nghiệp dư khi đánh bóng ngắn.

Khi hợp tác, đừng chọn người dựa trên những gì họ nói họ có thể làm, hoặc dựa trên những gì họ đã làm một lần. Hãy lựa chọn dựa trên những hành vi thường xuyên của họ. Điều đó cho bạn biết giá trị của họ là gì. Quá nhiều lựa chọn của chúng ta dựa trên những điều có thể thực hiện haynên làm hơn là những gì chúng ta thường làm. Chúng ta nên tin tưởng mọi người nhưng chúng ta cũng cần thực tế. Chúng ta cần một bức tranh rõ ràng về những gì đang nhắm đến.

12 PHẨM CHẤT CỦA NHỮNG NGƯỜI CÓ CÙNG CHÍ HƯỚNG TÌM KIẾM SỰ GHI DẤU

Khi tôi viết cuốn sách 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo, nó đã phác họa rõ ràng bức tranh về một nhà lãnh đạo. Nếu bạn đang tìm kiếm các nhà lãnh đạo, hãy tìm kiếm 21 phẩm chất đó. Tương tự, cuốn The 17 Essential Qualities of a Team Player (tạm dịch: 17 phẩm chất cơ bản của một cầu thủ) đã vẽ ra bức tranh về một cầu thủ tuyệt vời trong đội. Nếu đang tìm kiếm một cầu thủ, hãy tìm kiếm người có 17 phẩm chất như vậy.

Nhưng bạn đang tìm kiếm những người đồng hành trên con đường ghi dấu của mình. Để giúp bạn nhận ra những phẩm chất

này, tôi đã dành thời gian xác định những phẩm chất tôi tìm kiếm ở mọi người khi muốn hợp tác với họ. Tôi tin danh sách này sẽ giúp bạn rất nhiều trong cuộc hành trình ghi dấu.

1. Những người có chung chí hướng nghĩ đến những người khác trước bản thân

Câu mô tả yêu thích của tôi về sự khiêm tốn đó là: Những người khiêm tốn không nghĩ bản thân mình nhỏ bé; họ chỉ nghĩ về mình ít hơn. Trưởng thành không phải là già đi hay khôn ngoan hơn, mà là phát triển khả năng nhìn nhận mọi việc từ quan điểm của người khác. Khi bạn kết hợp sự khiêm tốn với sự trưởng thành, bạn có hình mẫu lý tưởng mà tôi muốn hợp tác và cũng là kiểu người có cùng chí hướng bạn muốn tìm kiếm. Tôi bị cuốn hút bởi những người thấu hiểu thế giới được tạo nên bởi những người khác.

2. Những người cùng chí hướng có ước mơ lớn hơn bản thân họ

Những người muốn tạo ra sự khác biệt đã mở rộng thế giới của họ qua nhiều năm từ tôi đến chúng tôi. Họ đã phá vỡ những quan điểm ích kỷ "vật đó thuộc về tôi" và vượt ra khỏi nhu cầu của bản thân. Những ước mơ của họ bây giờ bao gồm việc giúp đỡ người khác và vượt qua những rào cản để cho thấy họ là người bảo vệ những đồng đội của mình. Họ biết ơn vì có cơ hội phục vụ cộng đồng. Họ luôn tiếp cận những người khác với tư duy đôi bên cùng có lợi và luôn vượt qua vạch đích như những thành viên của đội tiếp sức, chứ không phải vận động viên điền kinh duy nhất.

3. Đam mê của những người cùng chí hướng có tính lây lan

Những người mà tôi muốn hợp tác yêu người, yêu đời và tất cả mọi người xung quanh họ đều cảm thấy điều đó. Khi họ đi vào một căn phòng, sự hiện hữu của họ rất rõ ràng. Những người khác được tiếp năng lượng bởi tinh thần của họ sẽ được nâng lên bởi tình yêu của họ, và được coi trọng bằng những hành động của họ. Sự hiện diện của họ khiến mọi người đều có cảm hứng sống ở mức độ cao hơn để nhờ họ mà chúng ta biết cách chia sẻ những niềm vui sống có ý nghĩa với những người khác.

4. Những người cùng chí hướng có tài năng bổ sung cho nhau

Mẹ Teresa từng nói: "Tôi không thể làm điều bạn có thể làm. Bạn không thể làm điều tôi có thể làm. Chúng ta chỉ có thể thực hiện những điều lớn lao cùng nhau." Không có gì đáng giá hơn việc những người có tài năng bổ trợ cho nhau cùng làm việc trong sự

hòa hợp để đạt được sứ mệnh chung. Trong nhiều năm, các thành viên trong nhóm đã biến tôi trở thành người giỏi giang hơn vì họ có năng khiếu khác với tôi. Mỗi người đều mang sự độc đáo của mình đến và không ngại chia sẻ những kiến thức hoặc quan điểm. Sự hiện diện của họ gia tăng giá trị cho tất cả những gì tôi làm. Không ai hoàn hảo nhưng nếu bạn kết hợp đúng người với nhau, bạn có thể tạo ra sự hoàn hảo.

Khi tôi viết cuốn 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo, tôi nhận ra không một nhà lãnh đạo nào có thể thực hiện xuất sắc tất cả 21 nguyên tắc. Nhưng các nhà lãnh đạo đã sớm bắt đầu phát triển nhóm làm việc có khả năng làm tốt tất cả 21 nguyên tắc này. Đó là khi họ phát hiện ra tinh thần đồng đội khiến ước mơ trở thành hiện thực. Có câu ngạn ngữ châu Phi: "Nếu bạn muốn đi nhanh, hãy đi một mình. Nếu bạn muốn đi xa, hãy đi cùng nhau." Đó là những gì các đối tác có chung chí hướng thực hiện – cùng nhau đi xa nhất có thể.

5. Những người cùng chí hướng kết nối và cung cấp sự hỗ trợ tuyệt vời

Trong những năm 1960, khi tôi bắt đầu cố tạo ra sự khác biệt, các nhà lãnh đạo giàu kinh nghiệm đã khuyên tôi, lúc ấy là nhà lãnh đạo trẻ, đừng để ai đó đến quá gần bản thân. "Hãy giữ khoảng cách," họ nói. Tôi nhanh chóng nhận ra đó là sai lầm. Bạn không thể thực sự hợp tác với mọi người khi bạn không kết nối với họ. Bên cạnh đó, ngày nay chúng ta đang sống trong thế giới được kết nối. Từng có lúc mọi người có thể rút lui về thành trì nhỏ, được bao quanh bởi con hào bảo vệ sự riêng tư và cố gắng sống một mình. Ngày nay, những chiếc hào đã trở nên khô cạn.

Các đối tác cần kết nối và họ cần hỗ trợ nhau. Một số người bạn thân nhất đã giúp tôi thực hiện sứ mệnh của mình mỗi ngày. Thế giới của chúng ta được liên kết mãi mãi. Tôi thường tự hỏi bản thân: "Tôi có thể làm gì nếu không có họ?" Câu trả lời là: "Không nhiều lắm."

6. Người có chung chí hướng thể hiện tinh thần sáng tạo lạc quan khi đối mặt với thách thức

Nếu chúng ta muốn hoàn thành ước mơ và sống có mục đích, chúng ta cần hợp tác với những người lạc quan. Không phải ai cũng lạc quan. Khi đối mặt với những khó khăn trở ngại, mọi người có những phản ứng khác nhau. Đó là…

◆ Nhóm "Tôi không thể": Họ bị thuyết phục rằng mình không có khả năng, vì vậy họ sẽ và không làm.

◆ Nhóm "Tôi không nghĩ rằng mình có thể": Những người này nghĩ mình không thể làm được dù họ có thể. Kết quả là họ đã không cố gắng.

◆ Nhóm "Tôi có thể": Những cá nhân này cho phép sự nghi ngờ kiểm soát hành động của họ và có thể gặp thất bại.

◆ Nhóm "Tôi làm việc đó như thế nào?": Những người này quyết định giải quyết những công việc khó khăn của họ. Câu hỏi duy nhất mà họ trăn trở là làm thế nào để thực hiện điều đó.

Nhóm cuối cùng này là những người tôi cần. Tại sao? Bởi khi chúng tôi làm việc cùng nhau, mọi thứ đều có thể. Có thể mất một thời gian, nhưng tầm nhìn sẽ được hoàn thành.

7. Những người cùng chí hướng mở rộng tầm ảnh hưởng của chúng ta

Trong hơn 40 năm, tôi đã truyền thụ lãnh đạo là ảnh hưởng. Trong những năm đó, tôi đã cố ý mở rộng tầm ảnh hưởng của mình với những người khác vì tôi biết nó cho phép tạo ra sự khác biệt lớn hơn trên thế giới. Tuy nhiên, cách đây 20 năm, tôi đã có được một khám phá tuyệt vời. Khi hợp tác với những người có cùng chí hướng, tôi đã tăng sự ảnh hưởng của mình từ cấp số cộng sang cấp số nhân.

Những người thành đạt hiểu kết nối với người khác là việc đáng đầu tư thời gian. Đó là cách nhanh nhất, tốt nhất để tìm ra đối tác và cơ hội mở rộng ảnh hưởng của chúng ta.

8. Những người cùng chí hướng là những nhà hoạt động

Những người sẵn sàng chấp nhận đứng lên ủng hộ những gì họ tin có thiên hướng là nhà hoạt động. Không có chuyện "sẵn sàng, nhắm bắn, nhắm bắn… bắn" trong cuộc sống của họ. Nếu mắc sai lầm, thì đó là do khẩu lệnh "sẵn sàng, bắn, nhắm."

Các nhà hoạt động không chấp nhận cuộc sống của họ như vốn có; họ dẫn dắt cuộc sống của mình. Họ mang mọi thứ tới những nơi họ muốn. Họ sống hết mình trong câu chuyện của bản thân. Không còn gì là đủ đối với họ. Mỗi ngày họ tận dụng tối đa mọi cơ hội và nắm bắt chúng để biến ngày của mình thành kiệt tác.

9. Người cùng chí hướng là người dựng thang, không phải người leo thang

Sam Chand, bạn tôi, một diễn giả kiêm nhà tư vấn, đã cho tôi biết sự khác biệt giữa người dựng thang và người leo thang. Anh nói: "Chúng ta đều bắt đầu cuộc sống bằng cách leo lên những bậc thang và sống vị kỷ. Qua năm tháng, một vài người bắt đầu chuyển từ leo thang sang bắt đầu xây dựng những chiếc thang để người khác leo."

Sam đã dựng thang cho nhiều người khác, trong đó có cả tôi. Anh là mẫu người cống hiến cuộc đời để cùng những người khác leo lên những nấc thang ghi dấu. Nếu bạn muốn tạo ra sự thay đổi, hãy tìm kiếm người như anh ấy.

10. Người cùng chí hướng nổi bật giữa đám đông

Những người mà tôi thích hợp tác khi tìm kiếm sự ghi dấu rất dễ nhận ra. Bởi họ nổi bật hơn người khác. Họ làm những điều người khác không làm. Họ gia tăng giá trị cho người khác mỗi ngày. Sự phát triển của họ rất đáng kinh ngạc với tư cách một người có mục đích tạo ra sự thay đổi trong cuộc đời của người khác. Bạn chỉ không nhận ra họ vì khi đó họ đang cúi xuống để giúp đỡ mọi người mà thôi.

Những người tôi mà thích hợp tác thường muốn người khác làm tốt hơn bản thân họ, để người khác có thể bay cao hơn và đạt được nhiều thành tựu hơn. Nói ví von, họ để người khác đứng trên đôi vai của mình. Họ là những kỷ lục gia muốn giúp người khác phá vỡ kỷ lục của chính mình. Khi tìm kiếm đối tác cùng tạo ra sự khác biệt, bạn hãy tìm đến những người nổi bật giữa đám đông.

11. Người chung chí hướng mang đến trợ lực có hiệu quả rất cao

Khi kết hợp với đúng người, thì 1 + 1 = 3. Những người phù hợp cùng nhau làm việc sẽ hợp lực giống như những con ngựa làm việc cùng nhau. Ví dụ, hai con ngựa có thể cùng nhau kéo được 4,5 tấn cùng nhau. Vậy bốn con ngựa có thể kéo được bao nhiêu? 8 tấn chăng? Điều đó nghe có vẻ hợp lý, nhưng thực tế lại là sai. Bốn con ngựa cùng nhau có thể kéo được hơn 15 tấn.

Hợp lực mang đến kết quả lớn hơn nhiều so với tổng các phần. Nghĩa gốc của từ này bắt nguồn từ tiếng Hy Lạp cổ, synergia, có nghĩa là "làm việc cùng nhau". Hãy suy nghĩ về tất cả các khả năng tích cực khi hai hoặc nhiều người/vật cùng nhau hợp lực. Giống như câu tục ngữ: "Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm

lại nên hòn núi cao."

Khi nói đến quan hệ đối tác, sự hợp lực cho phép một nhóm đạt được thành tích vượt trội hơn cả các thành viên giỏi nhất trong đó. Hoạt động nhóm sẽ cho kết quả tốt hơn nếu mỗi người trong nhóm cùng hướng tới mục tiêu chung. Có điều gì không thể hoàn thành khi có cả sự hợp lực và cam kết? Càng hợp lực, bạn càng đạt được nhiều kết quả hơn!

12. Người có cùng chí hướng tạo ra sự khác biệt trong chúng ta

Khi bắt đầu hợp tác với người khác, tôi muốn chúng tôi sẽ cùng nhau tạo ra sự khác biệt cho người khác. Điều làm tôi ngạc nhiên là quan hệ đối tác cũng tạo ra sự khác biệt rất lớn cho mình. Tôi đã rất vui khi làm việc chung với họ. Nhưng quan trọng hơn thế, tôi đã trở thành người tốt hơn nhờ những người đã đến bên tôi.

Khi bạn tìm kiếm những người chung chí hướng để phát triển quan hệ đối tác, bạn cần biết nền tảng tốt nhất để xây dựng một mối quan hệ tốt: Năng lực tương xứng. Quan hệ đối tác sẽ mất tác dụng khi tồn tại sự không tương xứng về khả năng. Một mối quan hệ vững chắc được duy trì khi hai người có thể bổ sung cho nhau điều gì đó và những gì họ cho-nhận có giá trị như nhau. Nó hoạt động như chiếc cân vậy. Nếu một người cho nhiều hơn nhận so với người kia, mối quan hệ sẽ trở nên mất cân bằng và căng thẳng. Để sự cộng tác có thể tồn tại dài lâu, nó phải trở lại trạng thái cân bằng khi hai người cảm thấy việc cho và nhận phù hợp với họ. Nếu quan hệ đối tác tồn tại lâu dài, khi tiếp tục hoạt động, phát triển và thích nghi, cả hai thành viên phải có khả năng thay đổi và điều chỉnh. Nếu không, quan hệ đối tác sẽ kết thúc. Miễn là khi mỗi đối tác tiếp tục gia tăng các giá trị cho người kia và cả hai còn có khả năng, thì quan hệ hợp tác có thể nở rộ.

Bất cứ khi nào bạn tham gia vào một quan hệ đối tác, bạn không thể biết liệu nó sẽ kết thúc hay tiếp tục. Để có cơ hội, bạn phải dành nhiều thời gian kết nối với đồng sự, nuôi dưỡng mối quan hệ này như bất kỳ mối quan hệ nào khác. Sự hợp tác bắt đầu bằng việc tìm kiếm nền tảng và các mục tiêu chung, sau đó được xây dựng từ mối quan hệ cho đến nguồn cảm hứng.

Và bạn phải nhớ quan hệ hợp tác giống những bộ phim hơn là những bức ảnh. Chúng thay đổi theo từng thời điểm. Chỉ có thời gian mới cho phép bạn biết những gì sắp diễn ra. Nếu các bạn có chung tầm nhìn, mục tiêu, mục đích và đi về cùng một hướng, có cùng suy nghĩ và chí hướng, bạn có một cơ hội tuyệt vời để xây

dựng mối quan hệ đối tác. Một mối quan hệ hợp tác mạnh mẽ giúp giảm thiểu công sức cần bỏ ra và gia tăng hiệu quả. Nếu cả hai tiếp tục cho đi, việc hợp tác có thể kéo dài mãi mãi.

Tôi biết bạn có thể đang tích cực tham gia dự án theo đuổi đam mê hoặc hoạt động thiện nguyện. Bạn cũng có thể muốn bắt đầu làm điều gì đó tốt đẹp trong cộng đồng của mình. Dù sứ mệnh hằng ngày của tôi là tạo ra sự khác biệt bằng cách gia tăng giá trị cho các nhà lãnh đạo, nhưng bạn có thể gây quỹ xây dựng nhà tạm trú cho người vô gia cư tại địa phương hoặc cứu hộ động vật. Có lẽ ước mơ của bạn là giúp đỡ các gia đình bằng cách làm tình nguyện tại một tổ chức thiện nguyện quyên tặng thực phẩm. Có thể bạn muốn dạy kèm trẻ em khuyết tật. Dù đam mê của bạn là gì, hãy nghĩ đến việc hiệu quả của bạn sẽ được nhân lên nếu bắt đầu kết nối và hợp tác với những người phù hợp. Bất cứ sự khác biệt nào bạn tạo ra đều sẽ được nhân lên.

MỘT SỰ CHUYỂN TIẾP KHÁC

Tôi đã dành 14 năm dẫn dắt Skyline, từ năm 1981 đến năm 1995. Chúng tôi đã tác động rất tích cực đến cộng đồng của mình. Chúng tôi đã quyên tặng số tiền rất lớn cho quận để thực hiện nhiều dự án mỗi năm. Và chúng tôi đã dẫn nhiều người đến với cuộc sống ghi dấu. Ngoài ra, mọi người từ khắp nơi đã đến thăm nhà thờ, tham dự các buổi lễ và thờ phụng giữa hàng nghìn giáo dân. Bất cứ nơi nào tôi đến, mọi người đều nói: "Đây là một trong những mục sư có tầm ảnh hưởng nhất trong cả nước." Đối với nhiều người, tôi đã đạt đến đỉnh cao thành công với vai trò là mục sư.

Dù đánh giá rất cao những cơ hội được trao trong nhiều năm và cảm thấy biết ơn khi được đồng hành cùng những nhà lãnh đạo mà tôi đánh giá là tốt hơn, nhanh nhạy và thông minh hơn, nhưng tôi cảm thấy mình có thể tạo ra ảnh hưởng lớn hơn. Tôi cảm thấy có thể đạt được sự ghi dấu bằng cách phục vụ và gia tăng giá trị cho nhiều người bên ngoài nhà thờ hơn là số người tôi có thể phục vụ nếu vẫn còn làm mục sư.

Tôi biết điều đó có nghĩa là mình phải thực hiện một quá trình chuyển đổi. Đó là khi tôi bắt đầu vật lộn với khái niệm "lớn hơn". Chúng ta phải làm gì để tạo ra cái gì đó lớn hơn những gì chúng ta đang làm bây giờ?

Tôi nhận ra bản thân không thể giữ tất cả nếu muốn tiếp tục phục vụ nhiều người hơn và làm những việc lớn hơn. Tôi biết mình

không thể cùng lúc dẫn dắt nhà thờ ở Skyline và giúp đỡ nhiều người bên ngoài nhà thờ hơn. Tôi không thể làm trọn vẹn cả hai việc cùng lúc.

Đây không phải là quyết định dễ dàng. Đối với tôi, đó là biểu tượng hữu hình cho thành công của cuộc đời. Tôi lo lắng nếu rời khỏi nhà thờ, tôi sẽ mất đi biểu tượng đó và vì thế tôi lưỡng lự trong việc từ chức. Tuy nhiên, tôi biết đó là lúc tôi cần phải tự đổi mới bản thân và tiến về phía tiếng gọi cao cả hơn, nơi tôi biết mình có thể phục vụ những người khác và tạo ra sự khác biệt.

Mỗi khi đưa ra một quyết định to lớn, có khả năng thay đổi cuộc sống, bạn phải trả giá. Bạn càng thành công, sự đánh đổi càng lớn. Nếu tôi định rời khỏi nhà thờ và những thành tựu phải rất vất vả mới có được, tôi biết mình cần phải đặt năng lượng và sự tập trung vào cái gì đó lớn – cái gì đó có ý nghĩa với bản thân và tôi rất coi trọng.

NHỮNG QUAN HỆ HỢP TÁC MỚI

Tôi đã nộp đơn từ chức tại Skyline và bắt đầu tập trung sự chú ý vào việc tạo ra sự khác biệt lớn hơn. Tôi biết mình sẽ tiếp tục đào tạo các nhà lãnh đạo. Trong suốt 14 năm đứng ra tổ chức các hội thảo về kỹ năng lãnh đạo, ngày càng có nhiều doanh nhân bắt đầu học hỏi từ tôi, mặc dù các hội thảo được thiết kế chủ yếu dành cho các nhà lãnh đạo giáo hội. Vì vậy, tôi biết mình sẽ tiếp tục giảng dạy kỹ năng lãnh đạo.

Vào thời điểm đó, tôi cũng tập trung nhiều hơn vào việc viết sách. Tôi muốn tạo sự khác biệt trong cuộc sống của những người mà tôi sẽ không bao giờ gặp hoặc những người không tham dự các hội thảo của tôi. Tôi bắt đầu hợp tác với Charlie Wetzel. Kể từ đó, anh và tôi đã hợp tác xuất bản gần 70 cuốn sách.

Lĩnh vực thứ hai tôi đặt nhiều tâm huyết hơn là giúp đỡ những lãnh đạo nhà thờ khác quyên góp tiền cho các dự án xây dựng. Một trong những điều tôi đã tiến hành không chỉ ở Skyline mà còn ở Lancaster và Hillham là quyên góp tiền để xây dựng các tòa nhà mới và hoạch định lại các giáo đoàn đang phát triển của chúng tôi. Tôi nhớ đã từng nghĩ: Nếu tôi có thể kêu gọi được hàng triệu đô-la cho nhà thờ của mình, điều gì sẽ xảy ra nếu tôi mở một công ty có khả năng giúp các nhà thờ và mục sư trên khắp nước Mỹ làm điều đó? Tôi thành lập một công ty khác và thuê một số nhà lãnh đạo giỏi mà tôi biết làm chuyên gia tư vấn cho nhà thờ. Tôi hợp tác với các chuyên gia tư vấn, đồng thời cũng hợp tác với

các nhà thờ. Cùng nhau, chúng tôi đã giúp các nhà thờ kêu gọi được 3 tỷ đô-la tiền vốn.

Nhưng có lẽ nỗ lực hợp tác lớn nhất tôi thực hiện là khi anh trai Larry cùng tôi thành lập tổ chức phi lợi nhuận EQUIP. Hạt giống cho ý tưởng này được gieo xuống vào năm 1985, khi tôi 38 tuổi. Tôi trở về nhà sau chuyến đi đến Pê-ru, nơi tôi đã dành một tuần nói chuyện với một nhóm phiên dịch người Mỹ. Họ là một nhóm những người rất thông minh và tài năng, nhưng đã bị cuốn sâu vào công việc. Tôi đã nói với họ về việc nâng cao kỹ năng lãnh đạo, nhưng họ không đặc biệt phản ứng với thông điệp của tôi, và thẳng thắn mà nói, tôi đã rất khó chịu vì họ không quan tâm lắm đến sự trợ giúp mà tôi đã cố gắng mang đến. Họ không có tầm nhìn vượt quá những trách nhiệm được giao để học hỏi những điều mới mẻ giúp nâng cao kỹ năng lãnh đạo của họ.

Trong chuyến bay về nhà, tôi nói với Margaret: "Anh không muốn đến nói chuyện ở các nước khác nữa. Ở Mỹ, anh có thể sử dụng tất cả công cụ để truyền đạt những gì đã được học. Anh có thể dùng sự hài hước để giảng dạy các nguyên tắc lãnh đạo và nhận được phản hồi từ gần như bất kỳ đối tượng nào. Bất cứ khi nào đến nói chuyện ở môi trường quốc tế, phản hồi luôn ở mức chậm nhất vì có sự khác biệt về văn hóa. Đó là công việc khó khăn. Anh không cần phải làm việc khó đến vậy! Anh nghĩ mình sẽ ở nhà."

Margaret đã đáp lại bằng câu hỏi: "Theo anh, cần phải có thêm nhiều nhà lãnh đạo trên thế giới không?"

"Tất nhiên là có," tôi trả lời.

"Anh có tin mình có thể giúp họ trở thành những nhà lãnh đạo giỏi hơn không?"

"Có chứ," tôi trả lời. "Nhưng đó là một quá trình chậm chạp, đòi hỏi rất nhiều công sức và không phải là việc anh thích làm."

"John, Chúa không ban cho anh tài năng để chỉ phục vụ bản thân. Ngài ban chúng để anh giúp đỡ người khác."

Trời ơi! Những lời đó đã thấm tận tâm can tôi. Ngay khi cô ấy nói điều đó, tôi biết cô ấy đã đúng. Chúng tôi không trao đổi thêm về vấn đề này, nhưng tôi đã không thể dứt nó ra khỏi tâm trí mình. Trong vài ngày sau đó, tôi đấu tranh với sự ích kỷ của bản thân. Tôi biết những gì nên làmvà đáng buồn thay, nó đi ngược lại với những điều tôi muốn làm.

Đây không phải là một tình huống mà tôi có thể đưa ra một danh sách các ưu khuyết điểm và hành động dựa trên cột nào có nhiều mục được liệt kê. Tôi biết tầm quan trọng của những ưu điểm riêng rẽ có sức nặng hơn nhiều so với tổng những khuyết điểm. Cho dù tôi muốn ở mãi trong vùng an toàn của mình, tránh xa những loại thức ăn không quen thuộc, dựa dẫm vào sự hài hước kiểu Mỹ và gắn bó với sự thoải mái khi đi lại trong nước, tôi vẫn phải đối mặt với một quyết định.

Khi ngồi xuống chiếc ghế suy tư đầy yêu thích, trong tay cầm một cuốn sổ, tôi liệt kê hơn chục lý do tại sao tôi không muốn đến nói chuyện ở các nước ngoài Mỹ. Chỉ có hai lý do ủng hộ hành động đó:

1. Đó là điều đúng đắn nên làm.

2. Tôi không thể bỏ qua tiếng lòng mình.

Cuối cùng, tôi biết nếu không tiếp tục, người thua cuộc sẽ là tôi. Tại sao? Bởi tôi không làm điều duy nhất mà tôi đã cam kết với bản thân – gia tăng giá trị cho cuộc sống của người khác. Tôi chưa bao giờ đặt điều kiện về nơi sống của mọi người khi đưa ra cam kết đó. Nếu tôi muốn đạt được tiềm năng ghi dấu, tôi cần nguyện ý đặt nhu cầu của người khác lên trước.

Từ thời điểm đó, tôi bắt đầu chấp nhận nhiều lời mời giảng dạy kỹ năng lãnh đạo ở ngoài nước Mỹ. Nhưng sức mạnh của sự hợp tác trong lĩnh vực này đã không tiến tới cấp độ tiếp theo cho đến khi Larry và tôi thành lập EQUIP. Chúng tôi đã làm điều đó để hợp tác với các tổ chức khác. Ban đầu, chúng tôi tiếp cận 200 tổ chức phi lợi nhuận và mong muốn đào tạo các nhà lãnh đạo cho họ. Chúng tôi đã rất hy vọng, nhưng chỉ có hai nhóm người Mỹ có phản hồi tích cực. Vì vậy, chúng tôi bắt đầu với họ, cố gắng hết sức để gia tăng giá trị cho họ và đào tạo các nhà lãnh đạo.

Cuối cùng, chúng tôi bắt đầu hợp tác với các tổ chức bên ngoài nước Mỹ. Chiến lược của chúng tôi rất đơn giản. Chúng tôi đề nghị gia tăng giá trị cho các tổ chức đã và đang thực hiện những công việc ghi dấu bằng cách tập huấn cho các nhà lãnh đạo. Khi các nhà lãnh đạo phát triển và đạt được hiệu quả trong việc tạo ra sự khác biệt, các tổ chức cũng trở nên hiệu quả hơn. Nếu bạn muốn phát triển bất kỳ tổ chức nào, hãy tập trung vào việc phát triển các nhà lãnh đạo.

Bây giờ, sau hai thập kỷ, chúng tôi đã có nhiều đối tác ở mọi quốc

gia trên thế giới. Chúng tôi đã đào tạo được hàng trăm triệu nhà lãnh đạo. Đó là bức tranh tươi đẹp về những người có cùng chí hướng và mục tiêu cũng như hiệu ứng kết hợp tuyệt vời mà nó mang lại khi bạn sống có mục đích.

HÃY NHỚ MỌI NGƯỜI ĐỀU BẮT ĐẦU NHỎ

Một trong những lo lắng của tôi khi kể với bạn câu chuyện của mình đó là nó có vẻ to tát hơn thực tế. Đừng quên tôi bắt đầu ở Hillham và tôi đã dành 26 năm làm việc để làm gia tăng giá trị cho mọi người trước khi Larry cùng tôi sáng lập EQUIP. Có đúng là EQUIP đã đào tạo được 5 triệu người không? Đúng vậy. Liệu Larry và tôi có xứng đáng được vinh danh cho điều đó? Không. Đó thực sự là kết quả của sự hợp tác của rất nhiều người – ban giám đốc đầu tiên đã quản lý tài chính cho tổ chức, các thành viên tiếp theo đã ủng hộ tổ chức về mặt tinh thần, tình cảm, tâm lý và cả về tài chính, đó là Doug Carter, người đã gây quỹ cho EQUIP trong 20 năm, với hàng trăm tổ chức hợp tác, các dịch giả, tình nguyện viên.

Tất cả những người hợp tác với tôi qua nhiều năm trong cuộc hành trình đi tìm những điều ghi dấu – dù là tại nhà thờ, tại EQUIP, hoặc tại một trong các công ty của tôi – đều xứng đáng được vinh danh. Khi bạn tìm kiếm những người có chung chí hướng để làm người đồng hành, hãy chắc chắn họ mang phẩm chất mà tôi gọi là "những người tách biệt tuyệt vời". Tất cả các đối tác hiệu quả nhất của tôi đều có chung những phẩm chất có thể tạo ra sự khác biệt. Họ đều cam kết. Tôi luôn đòi hỏi phẩm chất đó đầu tiên, bởi khả năng cam kết giúp phân loại những người có tâm và những kẻ giả tạo. Họ không có suy nghĩ ích kỷ, vì để tạo ra sự khác biệt, mọi người phải đặt lợi ích của người khác lên trước. Họ có những ước mơ lớn lao. Tôi muốn hợp tác với những người có tư duy phong phú không bị giới hạn. Và họ sở hữu đam mê. Điều này là quan trọng nhất, vì đam mê có thể lan truyền và tác động lên người khác. Đam mê đem lại năng lượng và khởi xướng nên phong trào.

Có lẽ có lúc tôi không thể truyền đạt tới bạn chính xác những điều bản thân đang tìm kiếm, bởi tôi vẫn còn thiếu kinh nghiệm để trình bày chúng. Nhưng tôi làm theo trực giác của mình. Tôi cảm thấy cần thêm nhiều năng lượng để làm điều gì đó ghi dấu. Và tôi biết mình cần một nhóm những người có cùng chí hướng – những người muốn tạo ra sự khác biệt.

Trong cuốn 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo, tôi đã

viết về Nguyên tắc Hấp dẫn, trình bày quan điểm bạn sẽ thu hút những người giống mình. Nguyên tắc này tồn tại trong mọi việc bạn làm, tất cả những gì bạn nói, cách bạn giới thiệu bản thân và nơi bạn đi qua. Nếu đam mê những điều có ghi dấu, bạn sẽ có xu hướng thu hút những người muốn đạt được sự ghi dấu. Năng lượng và sự nhiệt tình của bạn sẽ lan tỏa tới những người muốn được ở bên bạn. Mọi người sẽ muốn những gì bạn có. Bạn sẽ thấy mọi người bị lôi cuốn tới gần mình để cùng bạn tỏa sáng. Và khi đã hòa mình vào đó, hãy tin tôi, họ sẽ muốn nhiều hơn nữa.

HỢP TÁC CÙNG NHỮNG NGƯỜI CÓ CHUNG CHÍ HƯỚNG, ẢNH HƯỞNG SẼ ĐƯỢC NHÂN LÊN

Khi hợp tác với những người có cùng chí hướng, bạn cũng không thể dự đoán kết quả tích cực có thể xảy ra. Gần đây tôi đã biết được một ví dụ tuyệt vời về điều này khi là diễn giả chính tại hội nghị quốc gia của Defender, công ty dịch vụ có trụ sở tại Indiana. Dave Lindsey, CEO của công ty, nói rằng khi thành lập công ty, ông đã mong muốn có một công ty hào phóng chia sẻ với những người khác.

“Một trong những lý do tôi nghĩ công ty chúng tôi làm được điều đó là vì chúng tôi biết được làm việc tại một công ty tham gia tích cực vào các hoạt động từ thiện xã hội là điều rất quan trọng,” Lindsey nói.

Nhưng Lindsey nói nhiều tổ chức đã hiểu sai vì họ không nghĩ về mối quan hệ hợp tác thực sự. Họ yêu cầu nhân viên chấp nhận các giá trị của họ thay vì tìm kiếm những nơi mà các giá trị đó phù hợp. Lindsey giải thích: “Chúng tôi nói, ‘Được rồi, công ty sẽ tài trợ, vì thế hãy vui vẻ lên,’ thay vì đến gặp nhân viên và nói: ‘Anh muốn làm gì? Những giá trị phi lợi nhuận nào là quan trọng đối với anh? Chúng tôi sẽ tài trợ.’ Chúng tôi thúc đẩy niềm đam mê của họ thay vì cố gắng tạo ra niềm đam mê không hề tồn tại.”

Lindsey đã làm điều đó bằng cách nào? Ông yêu cầu nhân viên chia sẻ về những điều quan trọng với họ trước, để chọn nơi họ muốn làm từ thiện và quyên tặng. Sau đó, Defender sẽ hỗ trợ họ. Kết quả là gì? Sự tham gia tăng vọt. Lindsey gọi nỗ lực này là Super Service Challenge (Thách thức phục vụ hết mình). Nó hoạt động như sau: Ông để nhân viên của mình dành thời gian nghỉ phục vụ các tổ chức phi lợi nhuận. Quy định duy nhất là các tổ chức được phục vụ phải là tổ chức phi lợi nhuận được công nhận để nhân viên được nghỉ có lương tại Defender. Defender cũng giúp các tình nguyện viên kêu gọi tài trợ để cung cấp cho các tổ

chức phi lợi nhuận mà họ phục vụ.

Quá trình Defender đưa ra rất đơn giản. Họ đề nghị:

1. Kêu gọi đồng nghiệp của bạn. Chúng tôi rủ từ ba người trở lên tham gia cùng.

2. Chọn một tổ chức phi lợi nhuận. Chọn bất kỳ tổ chức phi lợi nhuận nào.

3. Phục vụ. Phục vụ tổ chức phi lợi nhuận như một nhóm.

4. Chia sẻ câu chuyện của bạn. Ghi lại video chia sẻ trải nghiệm của bạn. Video của bạn có thể kiếm ra tiền cho tổ chức phi lợi nhuận mà bạn phục vụ![25]

Những gì bắt đầu tại Defender đã lan rộng. Trong năm 2011, 80 nhóm ở Indianapolis đã tham gia và cùng nhau đóng góp 200.000 đô-la cho tổ chức này. Chẳng bao lâu, những người khác bắt đầu chú ý, bao gồm cả tiền vệ Drew Brees của NFL. Năm sau, Brees trở thành một đối tác và đảm trách nhiệm vụ đưa thách thức này đến với New Orleans. Hơn 250 nhóm đã tham gia và cho đi hơn 1 triệu đô-la.

Trong năm 2013, thử thách này đã lan rộng ở 42 bang, trong đó hơn 700 công ty đã tiếp nhận hơn 250 nhóm phục vụ người dân và trao tặng 1,6 triệu đô-la.[26]

Mặc dù thách thức bắt đầu từ công ty của Dave Lindsey như một phần của văn hóa doanh nghiệp, nhưng nó đang lan rộng nhanh chóng. Và nó vẫn tiếp tục phát triển. Mục tiêu tiếp theo của ông là mở rộng Super Service Challenge ra quốc tế.

Trong cuộc sống bận rộn và hối hả ngày nay, đôi khi chúng ta dễ dàng bỏ qua hoặc quên đi sức mạnh của quan hệ hợp tác. Tuy nhiên, khi bạn sống cuộc đời ghi dấu, việc nghĩ đến những người khác cũng trở nên có mục đích hơn. Khi lập kế hoạch, bạn phải kéo những người khác cùng tham gia và mời họ trở thành đối tác. Để nhận được sự tham gia đầy đủ của họ, bạn phải sẵn sàng cam kết, thỏa hiệp, hy sinh và kết nối với họ. Bạn không nhận được nhiều hơn những gì bạn cho. Nhưng khi bạn cho đi những điều đó, họ có thể đáp lại. Và khi đó sẽ xảy ra hiệu ứng tuyệt vời và mạnh mẽ của sự hợp tác.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: HỢP TÁC VỚI NHỮNG NGƯỜI CÙNG CHÍ HƯỚNG

Chí hướng của bạn là gì?

Để tìm ra những người có cùng chí hướng, bạn phải biết mình đang tìm kiếm cái gì. Hãy quan sát 12 điều tôi đã tìm kiếm:

Nghĩ cho người khác trước

Bao dung

Đam mê có sức lan tỏa

Sở hữu năng lực bổ sung cho người khác

Giỏi hỗ trợ

Dám làm

Có tầm ảnh hưởng lan rộng

Tư duy chủ động

Xây những bậc thang

Nổi bật trong đám đông

Tạo ra sự đồng điệu

Tạo sự khác biệt

Đâu là những điểm quan trọng đối với bạn? Hãy tích vào chúng. Những phẩm chất bổ sung hoặc đặc điểm không được liệt kê nào quan trọng đối với bạn? Hãy viết chúng ra. Đây là danh sách khởi đầu hành trình tìm kiếm những người có chung chí hướng.

Ai có chung chí hướng với bạn?

Nếu bạn đã hoàn thành bài tập Yêu cầu sống có mục đích trước đó, hẳn bây giờ bạn đã biết những người chung chí hướng như thế nào. Hãy là người tìm kiếm họ! Ai là người mong muốn sự phi thường và có chung chí hướng với bạn? Khi tìm thấy họ, hãy kết nối với họ. Bắt đầu xây dựng mối quan hệ của bạn với họ để bạn sẵn sàng tiếp tục những bước tiếp theo…

Tìm một nơi để hợp tác với họ ngay hôm nay

Một khi đã thiết lập xong mối quan hệ với ai đó, đã đến lúc bạn tìm kiếm sự kết nối ghi dấu. Hoặc bạn có ước mơ có thể mời họ sẽ

tham gia với bạn, hoặc người đó có ước mơ mà bạn cần lắng nghe với hy vọng bạn có thể tham gia cùng họ.

Ai là người mơ trước không quan trọng. Một số người khám phá ra ước mơ và sau đó đi tìm nhóm của mình. Những người khác tham gia vào nhóm để tìm kiếm ước mơ. Điều quan trọng là hãy hợp tác với những người có cùng quan điểm và chí hướng để tạo ra sự khác biệt cho người khác. Đó là cách bạn có được cuộc đời ghi dấu.

Tại thời điểm tạo ra sự khác biệt

9

Sống với một dự cảm

Chúng ta đang bước vào giai đoạn nước rút trong cuộc thảo luận về sống có mục đích và bây giờ tôi muốn tập trung vào việc giúp bạn tạo sự khác biệt tại chính thời điểm đó. Thời điểm đó là khi nào? Vâng, tất nhiên là bây giờ. Nhưng chỉ nói: "Hãy hành động ngay bây giờ" không giúp bạn tận dụng tối đa thời gian mỗi ngày đúng không? Vì vậy, những gì tôi muốn làm là giúp bạn phát triển đúng kiểu tư duy để thực hiện hành vi mang lại sự ghi dấu, điều đầu tiên tôi cần làm là hướng dẫn bạn sống với một dự cảm. Để giúp bạn hiểu điều đó, tôi sẽ kể cho bạn phần tiếp theo câu chuyện của tôi.

MỘT VÀI ĐIỀU TÔI ĐÃ KHÔNG DỰ CẢM ĐƯỢC

Khi từ chức ở nhà thờ Skyline để tập trung tạo ra sự khác biệt cho cuộc sống của nhiều người hơn thông qua EQUIP và các công ty của tôi, tôi đã có một dự cảm tuyệt vời. Lúc đó, tôi đã gần 50 tuổi, tôi đang làm việc mỗi ngày với thế mạnh của bản thân, gia tăng giá trị cho mọi người và tôi bắt đầu trải nghiệm kết quả của gần ba thập niên sống có mục đích.

Nhưng tôi cũng cảm thấy có chút thất vọng về lượng thời gian mà tôi và các thành viên trong nhóm của mình sử dụng để di chuyển từ San Diego đến các thành phố khác nhau trên khắp đất nước khi tham dự các hội nghị, buổi tư vấn và nói chuyện. Vì vậy, tôi đã yêu cầu trợ lý Linda Eggers làm báo cáo phân tích thời gian di chuyển của tôi trong 12 tháng trước đó. Những gì cô ấy phát hiện đã khiến tôi kinh ngạc. Trong một năm, tôi đã bỏ ra một khoảng thời gian tương đương 28 ngày để đi từ San Diego tới các nơi. 28 ngày! Bạn có tưởng tượng mình sẽ mất một tháng trong cuộc đời bằng cách đó không?

Như tôi đã nói với bạn, tôi có chiến lược sử dụng thời gian. Tôi đã dành nhiều thập kỷ để tìm ra cách tận dụng mỗi ngày làm việc sao cho tốt nhất. Và bây giờ tôi biết được mỗi năm tôi mất 8% thời gian trên máy bay chỉ để đi từ điểm A đến điểm B. Đó có nghĩa là các chuyên gia tư vấn làm việc cho các công ty của tôi đã phải sử dụng một tỷ lệ thời gian tương tự như vậy, vì phần lớn khách hàng của chúng tôi tập trung ở phía đông sông Mississippi.

Tôi yêu mọi thứ ở San Diego. Tôi thích địa hình nơi đây. Tôi thích được ở gần biển. Tôi thích khí hậu hoàn hảo. Một địa điểm lý tưởng. Nhưng đó là ngày tôi biết chúng tôi cần phải chuyển trụ sở công ty. Nếu tôi muốn tổng hợp những điều ghi dấu và tận dụng hết thời gian mỗi ngày, chúng tôi phải chuyển gia đình và các công ty ra khỏi bờ Tây. Để có khả năng thực hiện những hành động có ý nghĩa, bạn phải điều chỉnh vị trí của bản thân ngay để tiến hành hành động. Bạn không thể hành động nếu đang dành quá nhiều thời gian cố gắng để di chuyển lên tiền tuyến. Bạn cần phải có mặt tại tiền tuyến.

Cuối cùng, chúng tôi chọn Atlanta vì chúng tôi nghĩ đó là địa điểm lý tưởng nhất để tạo sự khác biệt. Chi phí sinh hoạt phải chăng cho tất cả mọi người. Khí hậu ôn hòa. Khoảng 80% dân số Mỹ sống trong vòng hai giờ đồng hồ cách sân bay Atlanta.

AI SẼ THỰC HIỆN CHUYẾN ĐI TÌM KIẾM SỰ GHI DẤU?

Một khi đã chọn được địa điểm, tôi cần cân nhắc đến nhân sự trong nhóm. Tôi ngồi xuống và lập danh sách gồm tất cả mọi người trong công ty. Có 65 người chủ chốt trong ba tổ chức của tôi. Chúng tôi đã làm việc chăm chỉ để xây dựng các nhóm gồm những người chung chí hướng và cùng quan điểm. Câu hỏi là ai sẽ đồng ý chuyển địa điểm. Một nửa trong số họ là những người California và họ yêu thích nơi mình sinh sống. Nơi đó là tất cả những gì họ biết, vì vậy việc di chuyển trên khắp đất nước sẽ là thay đổi lớn đối với họ. Họ sẽ làm gì đây? Tôi ước tính một nửa số người trong danh sách đó sẽ đồng ý chuyển chỗ ở.

Tôi tập hợp nhóm để thông báo cho mọi người biết trụ sở của công ty sẽ được chuyển đến Atlanta và tôi biết tin tức này là một cú sốc. Tôi trình bày toàn bộ vấn đề cho họ – về những cơ hội bị bỏ lỡ vì chúng tôi đặt trụ sở tại California. Khi tôi nói, mọi người im lặng. Tôi có thể cảm thấy họ ủng hộ mình. Tôi không yêu cầu bất cứ ai giơ tay hoặc đưa ra dấu hiệu đồng ý. Trên thực tế, sau khi ngừng lời, tôi đã đứng dậy và rời khỏi phòng trước khi bất kỳ cuộc thảo luận nào nổi lên, bởi tôi muốn mọi người có thời gian để suy nghĩ.

Tôi không muốn ép buộc họ. Tôi muốn họ đưa ra lựa chọn tốt nhất cho bản thân.

Một thành viên trong nhóm đi theo tôi và nói: "Tôi đồng ý theo anh."

Tôi đã rất ngạc nhiên khi mọi người cảm thấy như vậy. Cuối cùng, chỉ có hai người chọn ở lại San Diego – vì lý do gia đình. Toàn bộ 63 gia đình đã chuyển đến Atlanta, nhưng năm năm sau, chỉ có một gia đình trở về California.

Tất cả những người này đã cam kết với sứ mệnh ghi dấu mà hiện giờ chúng tôi đã hiểu rõ ràng. Tầm nhìn cá nhân của tôi đã trở thành tầm nhìn tập thể; ước mơ của tôi đã biến thành ước mơ của họ. Họ muốn tăng giá trị cho mọi người nhiều như tôi. Không, nó đã vượt quá mong muốn tạo ra sự khác biệt. Họ đi theo tôi vì họ dự cảm được việc tạo ra sự khác biệt!

DỰ CẢM CÓ MỤC ĐÍCH

Tôi từng nói nhiều người muốn tạo sự khác biệt khi họ đối mặt với khủng hoảng hoặc bi kịch. Họ sẽ nhận lời kêu gọi và tặng tiền cho Haiti hoặc Nhật Bản sau một trận động đất tồi tệ và tàn bạo. Họ sẽ tặng quần áo hoặc vật dụng để cứu trợ nạn nhân sóng thần. Họ sẽ dành thời gian làm tình nguyện sau một cuộc khủng hoảng bất ngờ ở nước Mỹ, chẳng hạn như sau một cơn bão tàn phá hoặc một vụ bắt cóc trẻ em.

Khi những tình huống khẩn cấp xảy ra, người Mỹ sẵn sàng mở lòng để đáp lại, như chúng ta đã làm sau chấn động ngày 11 tháng 9. Lời kêu gọi thực hiện những hành động ý nghĩa như vậy không thường xuyên xảy ra. Dù việc đáp lại những lời kêu gọi này là tốt và tôi cũng khuyến khích bạn hỗ trợ những tình huống này, nhưng trong chương này, tôi muốn nói về loại tình huống khẩn cấp khác. Đó không phải là cảm giác khẩn cấp tạm thời trong cuộc khủng hoảng. Đây là loại khẩn cấp chủ động. Nó dựa trên dự cảm.

Đối với tôi, dự cảm là một từ chủ động và có mục đích tuyệt vời để tìm ra điều ghi dấu. Những người có kế hoạch dự cảm được những điều quan trọng. Họ mong đợi sống cuộc sống có ý nghĩa mỗi ngày. Họ sẵn sàng hành động có ý nghĩa. Họ định vị bản thân về thể chất, tinh thần, tình cảm và cả tài chính để tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác. Dự cảm của họ về sự ghi dấu kéo họ tiến về phía trước.

Dự cảm giúp gì cho chúng ta? Nó mang lại năm điều:

1. Dự cảm khiến chúng ta coi trọng hôm nay

Mỗi ngày tôi đều dự cảm mình sẽ có cơ hội để thực hiện một hành động ghi dấu bằng cách gia tăng giá trị cho ai đó. Tôi nhìn vào lịch làm việc hằng ngày của mình và suy nghĩ về những thời điểm và những nơi có tiềm năng mà tôi có thể làm điều này. Dự cảm khiến tâm trí tôi tìm kiếm những khoảnh khắc tạo được ý nghĩa mới và khi có thể, tôi sẽ tạo ra chúng. Điều này đã trở thành một nguyên tắc của tôi. Và nó có thể trở thành một trong những nguyên tắc của bạn.

Khi bạn sống có mục đích, bạn biết và hiểu mỗi ngày là thời gian để tạo sự khác biệt. Nó không phải là một ngày nào đó hay ngày mai. Đó là hôm nay. Bạn sẽ có thời gian để tạo sự khác biệt nếu bạn muốn, đó là sống với sự hiểu biết mà bạn có thể và sẽ hành động.

Dự cảm này trở nên mạnh mẽ trong tâm trí khi tôi chuyển trụ sở đến Atlanta, nhưng nó đã phát triển lên cấp độ mới tròn một năm sau trải nghiệm của tôi ở bữa tiệc Giáng sinh tổ chức tại công ty. Tôi đã nhảy suốt buổi tối hôm đó và đột nhiên cảm thấy trong người không được khỏe. Một trong những thành viên của nhóm chúc ngủ ngon và ôm tôi, khi cô ấy khoác vai tôi, cô ấy đã phát hiện tôi bị đổ mồ hôi.

Tôi nhanh chóng chuyển từ cảm giác không được khỏe đến mệt mỏi. Đột nhiên có cơn đau ngực khủng khiếp. Tôi biết mình đã bị đau tim, vì vậy tôi nằm xuống sàn chờ họ gọi xe cứu thương. Trong khi chờ đợi, tôi đã nói với tất cả mọi người rằng tôi trân quý họ. Tôi muốn họ biết họ quan trọng và đáng trân trọng với tôi như thế nào.

Tôi được họ đưa đến bệnh viện Grady ở trung tâm thành phố Atlanta. Nếu bạn bị thương bởi súng hoặc dao, thì bạn nên đến Grady, nhưng còn đau tim thì không. Họ không có trang thiết bị hoặc bác sĩ để thực hiện những kiểm tra cần thiết về vấn đề tim mạch. Mọi việc diễn ra không được tốt cho lắm.

Đó là lúc trợ lý của tôi, Linda, nhớ lại sáu tháng trước tôi đã đưa cô ấy danh thiếp của một nhà tim mạch hàng đầu ở Nashville. Tôi đã gặp người đàn ông đó khi đang ăn trưa với Sam Moore, nhà xuất bản sách của tôi tại thời điểm đó. Bác sĩ John Bright Cage đã trao danh thiếp cho tôi và nói: "Là bác sĩ, tôi muốn nói chuyện với anh. Anh đang gặp rắc rối. Anh bị thừa cân và có khả năng bị đột quỵ."

Tôi đã bác bỏ ý kiến của ông vì không thích những lời nói đó. Tôi nói với ông rằng tôi có thể giải quyết được những căng thẳng và không có gì phải lo lắng cả. "Chúa gửi tôi đến để chăm sóc anh," ông nói. "Hãy cầm lấy danh thiếp của tôi, John! Đừng đánh mất nó, vì anh sẽ cần nó. Và khi đó, hãy gọi cho tôi." Tôi cảm nhận được sự chân thành ở ông và đã nhận tấm danh thiếp đó. Nhưng tôi không để ý tới tấm danh thiếp. Tại sao tôi phải làm vậy chứ? Gần đây, tôi đã đi khám sức khỏe và bác sĩ cho hay tim tôi hoàn toàn khỏe mạnh. Bên cạnh đó, ông bác sĩ lại sống ở Nashville – cách nhà tôi ở Atlanta tới 5 giờ di chuyển. Khả năng chúng tôi chạm mặt nhau là tương đối nhỏ. Mặc dù vậy, tôi đã đưa danh thiếp cho Linda và không bao giờ nghĩ đến nó lần nào nữa.

Nhưng Linda thì không, cô ấy là một phụ nữ luôn có sự chuẩn bị. Khi điện thoại thông minh chưa ra đời, cô thường để chiếc hộp đựng danh thiếp ở ghế sau xe. Cảm ơn Chúa vì cô ấy đã làm như vậy đêm đó. Sự nhanh nhạy và có chuẩn bị của Linda đã cứu sống tôi.

Linda đã gọi cho bác sĩ Cage lúc 2 giờ sáng để thông báo tình hình. Ông biết chính xác những gì cần phải làm. Bằng cách nào đó, ông đã dự cảm về cuộc gọi này. Cage nhanh chóng sắp xếp để chuyển tôi đến bệnh viện Emory. Trong 15 phút, ông đã tìm được một bác sĩ tim mạch đi cùng tôi trên xe cứu thương. Khi chúng tôi đến Emory, bác sĩ Jeff Marshall, trưởng khoa tim mạch và nhóm làm việc tuyệt vời đang chờ sẵn.

"Tôi không biết ông là ai," bác sĩ Marshall đã nói khi di chuyển cáng cứu thương, "nhưng cả bốn chúng tôi đều bị bác sĩ Cage đánh thức để đón ông ở đây."

Họ đưa tôi vào phòng cấp cứu ngay lập tức.

Trong suốt một tiếng đồng hồ dài đằng đẵng và đáng sợ, tình trạng của tôi vẫn chưa ổn định. Ở bệnh viện đầu tiên, có ba y tá và một bác sĩ chăm sóc cho tôi. Tại Emory, một vài giờ sau đó, có bốn bác sĩ giỏi nhất trong nước giám sát tình hình của tôi. Mặc dù tôi không biết rõ những gì đã xảy ra, nhưng tôi chắc chắn có nhiều bác sỹ trong phòng không phải là dấu hiệu tích cực.

Trong thời gian này, tôi cảm thấy cực kỳ khó chịu trong người. Nhưng tôi lại rất an tâm. Trước sự cố đó, tôi thường tự hỏi mình sẽ cảm thấy thế nào khi phải đối mặt với cái chết. Tôi không còn băn khoăn nữa. Tôi không hề sợ. Bạn sẽ không thực sự biết liệu mình có sợ chết không cho đến khi bạn đã đến đủ gần để chạm

vào nó, nếm và ngửi thấy nó. Trong hai tiếng rưỡi, sự sống của tôi vô cùng mong manh nhưng tôi vẫn cảm thấy thoải mái và rất bình tĩnh.

Điều duy nhất tôi hỏi bác sĩ Marshall ngày hôm đó là hãy cho tôi biết nếu tôi sắp chết.

"Ông vẫn chưa chết đâu, nhưng nếu chúng tôi không thể xoay chuyển tình hình, ông có thể không qua khỏi," ông nói.

"Hãy cho tôi biết," tôi nói, khi hai mắt díp lại và mất dần ý thức.

Dù không còn sự sợ hãi và nuối tiếc, nhưng có câu hỏi tôi vẫn muốn hỏi Chúa và tự vấn chính mình trong đêm định mệnh đó: "Liệu mục tiêu của tôi đã hoàn chỉnh chưa?" Bạn thấy đấy, tôi chỉ mới 50 tuổi. Tôi cảm thấy một người như tôi không thể dừng cuộc đời ở đây được! Tôi còn quá trẻ để hoàn thành hết mục tiêu của mình. Tuy nhiên, khi nằm trên giường bệnh viện đêm đó, tôi chắc mình đã làm hết sức và hoàn toàn có thể tự hào về những hành trình ghi dấu mà bản thân đã thực hiện. Sự lĩnh ngộ đó đã mang đến cho tôi rất nhiều bình an và thoải mái.

Thành thực mà nói, tôi cũng ngạc nhiên trước sự an yên đó của mình. Cảm giác bình tĩnh và không tiếc nuối làm tôi ngạc nhiên. Nếu bạn đưa điện thoại để tôi xử lý bất kỳ công việc còn dang dở nào, tôi sẽ không biết gọi cho ai. Mặc dù không biết mình sẽ bị đau tim, nhưng tôi phát hiện đó là trải nghiệm tinh thần tuyệt vời nhất trong cuộc đời tôi. Nó đã khiến tôi tin tưởng tuyệt đối vào đức tin của mình. Nó đã chứng tỏ sự tự tin của tôi vào bản thân và tôi cũng không bao giờ nghi ngờ điều đó.

Các bác sĩ đã cứu được tôi, rõ ràng là vậy. Bác sĩ Marshall đã nói với tôi nếu tôi bị đau tim vào một năm trước, tôi có thể không qua khỏi vì phương pháp chữa trị và dụng cụ mà họ dùng để cứu tôi hôm đó không có sẵn vào thời điểm đó.

Sau khi hồi phục hoàn toàn, tôi cảm thấy có trách nhiệm cao hơn trong việc quản lý những tài năng và cơ hội của mình. Dự cảm của tôi sắc nét hơn. Tôi tin vì vẫn còn sống, nên chắc hẳn tôi vẫn chưa hoàn thành mục đích của mình. Vẫn còn nhiều việc phải làm. Đó là lý do tôi vẫn còn sống.

Sau trải nghiệm đó, đây là những điều tôi không biết và những điều tôi biết.

Tôi không biết khi nào mình sẽ chết.

Tôi biết khám phá và hoàn thành mục đích của mình đã cho phép tôi sống mà không hối hận.

Còn bạn thì sao? Nếu bạn đứng trước ngưỡng cửa cái chết hôm nay, bạn có đối mặt với nó mà không hề cảm thấy hối tiếc không? Bạn có biết lý do mình ở đây và đã làm hết sức để hoàn thành sứ mệnh của mình chưa? Nếu câu trả lời là không, bạn cần phải tìm ra lý do của mình – càng sớm càng tốt. Ngay khi hiểu ra, đó là thời điểm bạn có thể bắt đầu cuộc sống với một ý thức mạnh mẽ về dự cảm.

Cuộc đời tôi đã thay đổi mãi mãi sau khi tôi bị đột quỵ, không chỉ vì những rắc rối về thể chất hay những thay đổi về lối sống mà tôi phải thực hiện. Không chỉ vì đức tin và sự bình an tôi đã trải qua trong thời điểm sinh tử cận kề. Vậy điều gì đã thay đổi? Cho đến lúc đó, tôi đã giả định về ngày của mình thay vì ghi chép chúng. Sự khác biệt giữa giả định và ghi chép về ngày của bạn là rất lớn.

Cho đến lúc bị nhập viện, tôi luôn nghĩ mình có nhiều thời gian hơn. Ngày hôm đó, tôi nhận ra mình có thể không còn đủ thời gian nữa. Tôi phải đối mặt với cái chết. Nhận thức đó mang lại cho tôi một cảm giác gấp gáp và dự cảm chưa từng có. Nó khiến tôi cảm thấy mình muốn có cuộc đời ý nghĩa như thế nào. Chúa dường như đã nói với tôi: "Vẫn còn nhiều điều ta muốn con làm. Hãy tận dụng tối đa thời gian mà con có!"

Không gì làm bùng cháy ngọn lửa nhiệt huyết trong bạn nhanh hơn việc được trao một cơ hội sống nữa. Khi sống sót qua cơn đau tim, tôi đã được trao sứ mệnh mới. Có một sứ mệnh cao cả hơn mà tôi cần hoàn thành. Kể từ đó, cách tôi nhìn nhận cuộc sống khác hoàn toàn.

Tôi hy vọng bạn không cần phải trải qua một cơn đau tim để có được dự cảm mạnh mẽ giúp bạn trân trọng từng khoảnh khắc của hôm nay. Dù bạn có biết hay không, những ngày tháng của bạn cũng được ghi chép, giống như tôi. Nhưng quan trọng hơn, vào ngày nào đó, khi bạn có cơ hội gia tăng giá trị cho người khác và thực hiện một hành động ghi dấu, bạn có thể sẽ không bao giờ có cơ hội đó lần nữa. Khoảnh khắc có thể vụt biến và không bao giờ trở lại. Cơ hội đã biến mất và người có thể được giúp đỡ đã rời đi mãi mãi. Đó là lý do tại sao bạn cần nắm bắt nó.

2. Dự cảm thôi thúc chúng ta chuẩn bị

Wayne Gretzky chắc chắn là cầu thủ khúc côn cầu vĩ đại nhất từ

trước tới nay. Tôi nhớ đã ngồi nghe ông giải thích trong một cuộc phỏng vấn về việc tại sao ông lại thành công hơn các cầu thủ khúc côn cầu khác trong các trận đấu. Ông nói: "Hầu hết các cầu thủ khúc côn cầu đều rượt theo bóng trên băng. Tôi không bao giờ rượt theo bóng. Tôi trượt tới nơi nó sẽ xuất hiện." Đó là một minh họa tuyệt vời về dự cảm.

Dự cảm mạnh mẽ thay đổi cách bạn nhìn nhận mọi thứ, và nó khiến bạn có sự chuẩn bị khác đi. Ví dụ, mỗi năm tôi tìm kiếm một từ sẽ giúp tôi tập trung nỗ lực và chú ý của bản thân vào năm tới. Trong năm đó, tôi sử dụng từ đó để tìm ra nhiều bài học và kinh nghiệm về sự ghi dấu. Xác định và sử dụng từ đó như một hướng dẫn đã trở thành nguyên tắc đối với tôi.

Có một năm tôi chọn từ thất bại. Tôi cho rằng mỗi lần đối mặt với thất bại, tôi hiểu đó không phải là điểm kết thúc bằng cách học hỏi từ thất bại ấy. Nó giúp tôi nắm lấy ý tưởng rằng kế hoạch thất bại không đồng nghĩa với một tầm nhìn thất bại. Các kế hoạch luôn thay đổi và được loại bỏ hoặc điều chỉnh khi cần thiết. Tầm nhìn chỉ có thể trở nên hoàn thiện hơn nhờ thất bại. Điều quan trọng là hãy kiên định về tầm nhìn của bạn, nhưng linh hoạt với kế hoạch.

Một năm khác tôi chọn từ là phép màu, bởi tôi cảm thấy trong hầu hết mọi vấn đề, trở ngại hay thất bại đều mang trong mình cơ hội kỳ diệu – một khả năng mà tôi không thể nhìn thấy. Năm đó tôi liên tục tự hỏi: "Liệu đây có phải là chất liệu làm nên phép màu không? Có thể sử dụng được không? Đây có phải là cơ hội để giúp đỡ người khác không?"

Một năm, tôi chọn từ thành công. Mỗi ngày tôi đều nghĩ: Thành công là gì? Ai là người thành công? Tại sao họ có thể thành công? Làm thế nào tôi có thể giúp đỡ người khác thành công?

Trong năm 2013 và 2014, lần đầu tiên có một từ đã gây ấn tượng với tôi: Sự chuyển đổi. Từ ngữ đó đã khuấy động sứ mệnh của EQUIP và là chất xúc tác cho cuốn sách này. Ban đầu tôi muốn viết một cuốn sách về lãnh đạo chuyển đổi, nhưng tôi biết trước khi có được một tầm nhìn lớn lao về sự chuyển đổi, tôi phải ươm trồng những hạt giống về sự ghi dấu. Tôi tin nếu bạn thực hiện nhiều hành vi quan trọng có mục đích, bạn có thể trở thành nhà lãnh đạo chuyển đổi.

Khi dự cảm mình có thể và sẽ tạo ra được sự khác biệt, bạn sẽ có chuẩn bị khác đi – cho công việc trong ngày, cho công việc trong

năm, cho gia đình, cách bạn nhìn nhận các vấn đề và cách bạn đánh giá các cơ hội. Dự cảm sẽ làm thay đổi mọi thứ.

3. Dự cảm giúp chúng ta tạo ra những ý tưởng tuyệt vời

Khi có dự cảm, chúng ta kỳ vọng sẽ đưa ra những ý tưởng tốt để có thể tạo sự khác biệt. Bất cứ khi nào tôi gặp nhóm của mình, cho dù đó là để giải quyết vấn đề, phát triển sản phẩm hoặc dịch vụ mới cho một công ty nào đó, hoặc tạo ra sáng kiến để làm tăng giá trị cho mọi người, chúng tôi không bao giờ bước vào cuộc họp mà tin mình sẽ không có ý tưởng nào. Chúng tôi hy vọng sẽ thành công. Chúng tôi dự cảm về các giải pháp tích cực và điều đó giúp chúng tôi đưa ra các giải pháp thực sự.

Tôi từng biết đến một ví dụ tuyệt vời về việc dự cảm đã giúp mang lại sự đổi mới như thế nào khi tôi tìm hiểu về thiếu niên tên là Easton LaChappelle. Năm 14 tuổi, cậu quyết định làm một cánh tay rô-bốt. LaChappelle bắt đầu tìm kiếm trên Internet để tìm hiểu về điện tử. Rồi cậu sử dụng bộ đồ chơi xếp hình Legos, một số động cơ nhỏ, ống điện, dây câu cá và băng keo. Cậu đã tạo ra một bàn tay rô-bốt với những ngón tay linh hoạt có thể điều khiển từ xa. Đó là câu chuyện khá hay về thành công được dự đoán. Nhưng đó chưa phải đoạn kết của câu chuyện.

Khi LaChappelle đang tham dự hội chợ khoa học quốc gia ở quê nhà tại Colorado, cậu thiếu niên này đã gặp một cô bé 7 tuổi với chiếc tay giả. Tay giả được sản xuất chuyên nghiệp ít linh hoạt hơn bàn tay rô-bốt mà cậu đã thiết kế – cô chỉ có thể mở và gập – nhưng gia đình cô bé phải chi trả tới 80.000 đô-la. Đó là khi ý tưởng xuất hiện trong đầu cậu. Cậu đã nắm được động cơ của mình. LaChappelle sẽ tìm cách chế tạo chân tay giả chất lượng cao, linh hoạt với giá cả phải chăng.

LaChappelle làm việc trong phòng ngủ và khi bước sang tuổi 16, cậu đã tạo ra mẫu tay giả bằng công nghệ in 3-D. Nó có chi phí sản xuất chưa đến 400 đô-la. Sau đó, LaChappelle đã tạo ra một cánh tay giả với những khớp tay được kiểm soát bằng dải băng đầu điện não đồ (EEG). Chi phí sản xuất nó chưa đến 500 đô-la![27] Lúc này, cậu tuyên bố công nghệ do cậu phát triển có nguồn mở, có nghĩa là mọi người trên thế giới được miễn phí sử dụng và cải tiến mà không phải trả phí bản quyền.[28] Khi có một ý tưởng, nếu bạn nghĩ đó là ý tưởng duy nhất bạn có thể đưa ra, bạn sẽ cất giữ nó. Tuy nhiên, nếu bạn nghĩ mình sẽ có nhiều ý tưởng hơn thế, bạn sẽ sẵn sàng chia sẻ nó.

Bây giờ, LaChappelle đang làm gì? Cậu đã tốt nghiệp trung học phổ thông, thành lập một công ty chế tạo chân tay giả với chi phí thấp và đang làm việc với NASA, giúp đỡ họ chế tạo người máy. Cậu tiếp tục đưa ra những ý tưởng và giúp đỡ mọi người, bởi cậu dự cảm được những việc mình sẽ làm.

Khi nói đến các giải pháp giúp đỡ người khác, bạn có thái độ như thế nào? Bạn có dự cảm mình sẽ thành công không? Bạn có tin mình sẽ đưa ra ý tưởng không? Bạn có tự tin vào năng lực của bản thân trong việc gia tăng giá trị và sẵn sàng chia sẻ ý tưởng cũng như giải pháp của mình không? Phát triển dự cảm, bạn sẽ tự tin hơn với vai trò tạo ra sự khác biệt.

4. Dự cảm thôi thúc chúng ta tìm kiếm các giải pháp để giúp đỡ người khác

Sau khi rời Skyline, một trong những điều tôi muốn làm là gia tăng giá trị cho 10 người có tiềm năng to lớn. Vì vậy, tôi bắt đầu suy nghĩ về những người có mặt trong danh sách của mình. Chỉ có hai tiêu chí. Thứ nhất, tôi phải có khả năng gia tăng giá trị cho họ trong một lĩnh vực mà tôi biết tôi có thể tạo ra ảnh hưởng đáng kể. Thứ hai, họ cần sở hữu một số thành tựu hoặc là đang trên đỉnh cao thành công và cần sự giúp đỡ của tôi để tạo nên bước đột phá. Điều đó sẽ đảm bảo bất cứ giá trị nào được tôi gia tăng đều sẽ kết hợp với nhau. Điều đó sẽ khiến thời gian và nỗ lực bỏ ra của tôi giống như khoản đầu tư vào cổ phiếu blue-chip mà tôi biết bản thân sẽ có lợi tức đầu tư tốt nhất.

Trong nhiều mặt, 10 người tôi chọn giỏi hơn, nhanh nhạy hơn và thông minh hơn tôi, đó là lý do tại sao tôi muốn đi cùng họ, tìm ra những gì họ cần và cung cấp cho họ – không nghi ngờ và không có điều kiện ràng buộc.

Tôi cần mẫn hỗ trợ 10 người này một cách có phương pháp, nhưng tôi không bao giờ nói với họ mục đích của tôi, trừ khi họ hỏi. Lúc đó, tôi chỉ trả lời: “Tôi muốn phục vụ anh.” Nhưng mong muốn đích thực của tôi là gia tăng giá trị cho cuộc sống của họ mà không tiết lộ lý do của tôi.

Điều này càng khiến dự cảm của tôi trở nên sắc nét và trong quá trình hỗ trợ họ, niềm tin tôi có thể gia tăng giá trị cho mọi người càng trở nên mạnh mẽ hơn. Thành công của người khác sớm đã trở nên quan trọng hơn thành công của bản thân tôi. Tôi biết mình có kinh nghiệm và kiến thức để có thể giúp đỡ mọi người. Tôi bắt đầu thấy hứng thú hơn rất nhiều khi theo dõi và ăn mừng

chiến thắng của người khác hơn là của riêng tôi.

Đã 20 năm kể từ khi tôi lập ra danh sách những người mình muốn giúp đỡ và đến giờ tôi vẫn giữ danh sách đó. Qua nhiều năm, những cái tên trong danh sách đã thay đổi, mặc dù có một số cái vẫn giữ nguyên như ban đầu. Tôi phục vụ một số người trong khoảng thời gian này và một số người khác vì lý do nào đó. Tôi vẫn tiếp tục hỗ trợ và lên kế hoạch giúp đỡ một số người suốt đời. Tôi luôn muốn gia tăng giá trị cho mỗi người trong danh sách. Tất nhiên, theo thời gian, mục tiêu của tôi đã phát triển vượt ra ngoài việc chỉ trợ giúp cho 10 người. Nhưng danh sách ban đầu là chất xúc tác để giúp tôi giữ mãi ý định gia tăng giá trị cho người khác và duy trì được dự cảm của mình.

5. Dự cảm giúp chúng ta sở hữu tư duy phong phú

Lợi thế trước của dự cảm dẫn đến tư duy phong phú. Mọi người sống trong một trong hai thế giới khác nhau. Một thế giới xuất phát từ tư duy thiếu thốn. Bạn không thể cho đi những gì bản thân không có. Tư duy thiếu thốn không có gì để cho đi. Nó bận tâm với việc tiếp nhận. Lối tư duy đó chỉ xoay quanh bản thân. Những người có tư duy này nói: "Tôi không có đủ để cho đi. Tôi nên đạt được điều gì đó cho bản thân và bổ sung vào những gì tôi có." Những người sống trong thế giới đó nghĩ, chỉ có một chiếc bánh, vì vậy tôi nên lấy một miếng lớn nhất có thể trước khi nó biến mất.

Những người sống trong thế giới của sự phong phú suy nghĩ rất khác. Họ biết luôn có nhiều hơn. Khi những người khác tranh giành và cố gắng đoạt miếng bánh, những người có tư duy phong phú suy nghĩ: Được thôi, chúng ta sẽ nướng chiếc bánh khác.

Tư duy phong phú là suy nghĩ của những người ghi dấu, và nó không liên quan gì tới số tiền họ sở hữu. Họ có thể không có tiền. Họ có thể có hoàn cảnh sống tuyệt vời. Dù là gì, họ vẫn sẵn sàng chia sẻ vì họ không lo lắng về việc cạn kiệt tài nguyên. Họ có thể là người đứng ra chịu trách nhiệm, bởi họ tin có thể tìm thấy và tạo ra nhiều của cải hơn nữa. Nếu không, vẫn sẽ có một thứ khác được phát minh ra.

Điều khiến bạn ngạc nhiên là hai người ở trong cùng không gian, phải đối mặt với hoàn cảnh tương tự và nhận được những cơ hội giống nhau có thể sống trong hai thế giới khác nhau. Một người có thể bị hạn chế bởi tư duy thiếu thốn. Người còn lại mang tới tư duy phong phú rằng gần như bất cứ điều gì đều có thể xảy ra. Tư

duy của họ, hơn bất cứ điều gì khác, có ảnh hưởng đến việc họ sống như những người giàu có hoặc nghèo khó.

Khi tôi nói chuyện với mọi người về tư duy phong phú và tư duy thiếu thốn, đôi lúc tôi lại hỏi: "Các bạn muốn có tư duy nào hơn?" Mọi người đều giơ tay ủng hộ tư duy phong phú, nhưng nhiều người đã chần chừ bởi họ bị mắc kẹt trong thế giới của sự khan hiếm.

Vì vậy tôi sẽ hỏi bạn: Bạn thích sống trong nghèo khó hay giàu có? Nếu khó có thể sở hữu một tư duy phong phú, thì tin tốt là bạn có thể thay đổi. Bạn có thể sử dụng sự dự cảm để thay đổi cách nghĩ và hành động. Bằng cách nào? Bằng cách có dự cảm tích cực về chính mình và người khác. Dự cảm là chìa khóa mở ra các cánh cửa cho tư duy phong phú.

"Các cánh cửa ư?" bạn hỏi. "Không phải anh muốn nói đến một cánh cửa sao?"

Không. Nếu bạn cho rằng chỉ có một cánh cửa thì đó là kiểu tư duy thiếu thốn.

Hãy để tôi giải thích việc dự cảm bắt đầu ra sao và phát triển trong cuộc sống của bạn như thế nào.

Có một cơ hội trước mặt bạn. Bạn có thể thấy nó hoặc có thể không. Nhưng cơ hội vẫn tồn tại ở đó. Nếu bạn giỏi dự cảm, bạn cho rằng nó ở đó và nỗ lực để tìm kiếm cơ hội, nếu cố gắng, bạn sẽ tìm thấy. Nhưng bạn nên biết điều này: Nó có thể bị khóa chặt, có thể đòi hỏi rất nhiều nỗ lực trong việc mở khóa và tìm được nó. Bạn có muốn thử không? Bạn có tin mình có thể làm được điều đó không? Một số người sẽ cố gắng và một số người không. Tôi hy vọng bạn là người sẵn sàng tiến lên.

Bạn có dự cảm tích cực, vốn là một sự lựa chọn, bởi chúng ta không biết đằng sau cánh cửa có gì đang chờ đợi mình. Nếu bước qua cánh cửa đó, bạn có biết mình sẽ tìm thấy gì không? Nhiều cửa hơn nữa. Không phải chỉ có một cánh cửa cơ hội. Không chỉ có một cánh cửa mở ra những điều ghi dấu lớn lao. Có một loạt các cánh cửa. Điều gì giúp bạn tiếp tục tiến lên phía trước, để mở khóa những cánh cửa đó? Đó là dự cảm!

Tìm và bước qua một cánh cửa là một sự kiện. Bước qua nhiều cánh cửa là một lối sống. Điều đó đòi hỏi tư duy phong phú. Mỗi khi bạn mở một cánh cửa, dự cảm của bạn trở nên mạnh hơn và được xác nhận. Theo thời gian, nó có thể trở thành một phần con

người bạn. Nếu bạn tiếp tục đi qua các cánh cửa, bạn sẽ tạo ra thành công và bạn sẽ có cơ hội để đạt được sự ghi dấu. Bạn sẽ tạo ra sự khác biệt. Đây là điều gần như không thể tránh khỏi.

Đáng buồn là có quá nhiều người mang trong mình tư duy thiếu thốn và thiếu các dự cảm tích cực. Kết quả là họ không bao giờ mở cánh cửa đầu tiên ra. Các cánh cửa chưa mở tiếp tục củng cố tư duy thiếu thốn và cách sống ích kỷ của họ. Những người khác dám mở cánh cửa đầu tiên, nhưng khi nó không mang lại những gì bản thân mong đợi, họ sẽ thất vọng và từ bỏ việc theo đuổi. Họ từ bỏ mọi nỗ lực.

Đừng để điều đó xảy ra với bạn. Đừng để khoảng trống giữa kỳ vọng và thực tế khiến bạn thất vọng. Đừng để nó giết chết dự cảm của bạn. Hãy tiếp tục tìm kiếm các cánh cửa và mở chúng. Nhớ rằng với mỗi cửa cánh mở ra, kỳ vọng của bạn sẽ tăng lên và tư duy phong phú cũng vậy.

Nếu bạn thấy việc này khó khăn, hãy bắt đầu thay đổi suy nghĩ của mình bằng cách nhớ lại những thành công trong quá khứ. Hãy suy nghĩ về những rủi ro bạn đã chấp nhận để đạt được thành quả. Hãy suy nghĩ về những cơ hội mà bạn đã theo đuổi để đạt được thành công. Hãy suy nghĩ về những bài học bạn đã nhận được ngay cả khi mọi thứ không theo ý muốn và những lợi ích từ các bài học đó. Hãy dựa vào những ký ức này. Chúng có thể cung cấp cho bạn một khung tham khảo để dự đoán những điều tốt đẹp xảy ra trong tương lai của bạn. Nếu dự cảm về những điều tích cực và kết hợp với mong muốn giúp đỡ và làm tăng giá trị cho người khác, bạn có thể tạo sự khác biệt.

Xây dựng ngôi nhà ghi dấu

Hành trình dự cảm tích cực mà tôi chia sẻ với các bạn là thực tế trải nghiệm trong cuộc đời tôi. Đối với tôi, sống cuộc đời ghi dấu giống như xây một ngôi nhà. Quá trình bắt đầu khi tôi mở ra cánh cửa đầu tiên, tôi muốn tạo ra sự thay đổi. Một khi bước qua ngưỡng cửa đầu tiên, tôi tiến vào căn phòng đầu tiên của sự ghi dấu. Tôi khám phá ra một số cách tuyệt vời để tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác.

Mỗi ngày, hành động tạo ra một sự khác biệt giúp tôi mở ra một cánh cửa khác. Khi cánh cửa thứ hai mở ra, nó cho phép tôi sống trong hai căn phòng. Căn phòng đầu tiên, tôi muốn tạo sự khác biệt, đã được kết hợp với căn phòng thứ hai, làm gì để tạo ra sự khác biệt. Căn phòng đó cho phép tôi khám phá những điểm

mạnh của bản thân, những điều tôi có thể làm tốt hơn bất cứ điều gì khác. Những điểm mạnh đó bao gồm khả năng lãnh đạo, giao tiếp và kết nối. Khi thực hành những điểm mạnh đó, sự ghi dấu của tôi tập trung hơn và bắt đầu mang lại lợi ích nhiều hơn. Trong căn phòng này, tôi tìm thấy mục đích của mình, lý do tại sao. Biết được lý do cho sự tồn tại của mình đã trao cho tôi sức mạnh trở nên có chiến lược hơn trong mọi việc, nhưng trên hết là trong lĩnh vực tìm kiếm sự ghi dấu. Tôi có thể làm gì khác để tạo sự khác biệt?

Dự cảm khiến tôi tiếp tục đặt câu hỏi cho đến khi tìm được câu trả lời nên tôi phải tìm kiếm cánh cửa thứ ba trong cuộc hành trình ghi dấu của mình. Với dự cảm, tôi đã mở được cánh cửa thứ ba, có nghĩa là làm một cái gì đó tạo sự thay đổi cho những người tạo ra sự khác biệt. Căn phòng mới này đầy những đối tác tiềm năng có thể tạo ra sự ghi dấu. Tôi biết ơn điều này vì cá nhân tôi vẫn còn nhiều hạn chế. Một mình tôi chỉ có thể làm được đến thế. Khả năng kết hợp và những lợi ích của việc hợp tác với những người khác khiến dự cảm của tôi được nâng cao.

Trong suốt nhiều năm, ngôi nhà ghi dấu của tôi chỉ có ba phòng. Có vẻ như ngôi nhà mơ ước của tôi đã hoàn thành. Tuy nhiên, càng kết nối với người khác, làm việc và giúp đỡ họ, tôi càng nhận ra họ muốn thay đổi cá nhân, cộng đồng và thậm chí cả các quốc gia. Chẳng bao lâu, tôi đã đặt câu hỏi về các nhà lãnh đạo chuyển đổi và những phẩm chất họ có.

Tôi đã theo dõi những nhà lãnh đạo và tìm thấy một cánh cửa mang lại cơ hội khác. Căn phòng cuối cùng này là vào thời điểm tạo ra sự khác biệt. Những người đã mở ra cánh cửa này sống có mục đích. Họ sống với kỳ vọng và nắm bắt những cơ hội tạo ra sự thay đổi. Họ sống gấp gáp để biến mỗi ngày thành một kiệt tác có ý nghĩa. Không thể không đề cập đến cường độ và trọng tâm của họ. Họ dự cảm được nhu cầu của người khác. Hành vi của họ củng cố niềm tin, hành động của họ nhấn mạnh và xây dựng nhiều dự cảm hơn. Họ đang sống trong chu kỳ tạo nên sự ghi dấu: Dự cảm, hành động, sự phong phú, dự cảm, hành động, sự phong phú. Khi hiểu điều này và hợp tác với những người khác, chúng tôi có thể tạo sự khác biệt cùng nhau ở cấp độ hoàn toàn mới.

Nếu bạn có tư duy phong phú, thật tuyệt, đừng ngần ngại, hãy tiến lên phía trước.

Nếu bạn có tư duy thiếu thốn, sẽ khó để bạn có thói quen đưa ra các dự cảm tích cực. Nếu muốn thay đổi, hãy cân nhắc điều này.

Nếu sống với tư duy thiếu thốn, bạn sẽ có được những gì bạn mong đợi. Nhưng bạn sẽ có sự thiếu thốn. Tôi đảm bảo như vậy. Không ai đạt được sự phong phú trong khi có dự cảm về sự thiếu thốn. Vậy tại sao không thử chọn sự phong phú? Trong trường hợp tốt nhất, bạn sẽ trải nghiệm sự phong phú. Tồi tệ nhất, bạn sẽ nhận được sự thiếu thốn mà bạn đã trải qua. Bạn không có gì để mất. Hãy tin tưởng, dự cảm, hành động, cho đi và xem những gì xảy ra. Nó có thể thay đổi cuộc sống của bạn.

DỰ CẢM CHUYỂN ĐỔI

Một trong những dự cảm của tôi thể hiện rất rõ và là nơi mọi người có thể dễ dàng nhìn thấy, đó là tại EQUIP. Năm 2003, vài năm sau khi anh trai Larry và tôi sáng lập ra EQUIP, tôi ý thức được chúng tôi nên cố gắng đào tạo một triệu nhà lãnh đạo ở các quốc gia trên thế giới. Chúng tôi ra mắt chương trình một triệu nhà lãnh đạo.

Có người nghĩ chúng tôi bị điên và đang lao đầu thực hiện điều không tưởng. Nhưng điều đó không làm chúng tôi chán nản. Dự cảm của chúng tôi rất mạnh mẽ. Chúng tôi hợp tác với các cá nhân và tổ chức, đầu tiên là ở Ấn Độ, Indonesia và Philippin, sau đó là ở các vùng khác của châu Á. Tiếp đến là châu Phi và châu Âu, rồi Nam và Trung Mỹ. Trong năm 2008, chúng tôi đã đạt được mục tiêu đề ra. Ngoài ra, chúng tôi còn đào tạo thêm được hơn một triệu nhà lãnh đạo nữa. Vào năm 2013, chúng tôi đã đào tạo hơn năm triệu nhà lãnh đạo trên toàn thế giới. Dự cảm của chúng tôi đã thành hiện thực.

Nhưng trong năm 2013, có chuyện đã xảy ra. Tôi nhận ra mình đã mắc sai lầm. Tôi đã giả định các nhà lãnh đạo trải qua đào tạo sẽ tự động tạo ra sự khác biệt tích cực trong cuộc sống của người khác ở các quốc gia mà chúng tôi đã đi qua. Nhưng thực tế hoạt động đào tạo lãnh đạo không giúp họ chuyển hóa cuộc sống của người khác. Họ không tự mong muốn tạo ra sự khác biệt. Họ không sống vì sự ghi dấu có mục đích.

Khi nhận ra điều đó, nhóm đào tạo kỹ năng lãnh đạo của chúng tôi bắt đầu tự hỏi: "Chúng ta đã bỏ qua điều gì sao?" Sau nhiều giờ thảo luận và truy tìm nguyên nhân, đây là kết luận của chúng tôi: Hoạt động đào tạo chúng tôi chỉ mang tính giáo dục, chứ không mang tính chuyển đổi.

Đào tạo các nhà lãnh đạo là mục tiêu của chúng tôi, vì vậy chúng tôi đã tập trung vào những bài học nhiều hơn vào những cuộc đời

mà chúng tôi đã hy vọng thay đổi. Chúng tôi giữ số liệu thống kê về đào tạo nhưng tạo ra tương đối ít những câu chuyện thực sự ghi dấu. Chúng tôi đã không tạo được sự khác biệt như kỳ vọng. Tôi sẽ phải làm gì đây?

Đây thực sự là một mối hoài nghi đối với tôi. Là người sáng lập và lãnh đạo của tổ chức, tôi phải đưa ra quyết định. Trái tim tôi đã khuyến khích bản thân mạnh mẽ hơn và tuyên bố chúng tôi cần phải thay đổi. Nhưng niềm tự hào về danh tiếng của mình làm tôi muốn giữ lại các khóa học. Nó nói: "EQUIP được công nhận là tổ chức đào tạo tầm cỡ thế giới. Được mọi người cổ vũ. Nhận được sự tôn trọng của mọi người trên thế giới. Ở tuổi anh, hãy tận hưởng sự nghỉ ngơi cuối cuộc hành trình tuyệt vời đi."

Trong vài tuần, tiếng gọi của con tim và mong muốn duy trì danh tiếng của tôi đối đầu nhau.

Cuối cùng, ban giám đốc EQUIP đã cùng nhau thảo luận về tương lai của tổ chức. Chúng tôi đã phát biểu rất thẳng thắn và mọi người chia sẻ những suy nghĩ của mình. Sự ủng hộ và tình yêu mà tôi cảm nhận từ họ đã áp đảo tất cả. Các thành viên ban giám đốc đã đồng hành cùng tôi và bây giờ sẵn sàng trao cho tôi quyền quyết định những bước đi tiếp theo. Họ cho phép tôi lựa chọn có nên theo một hướng mới, hay hài lòng với những thành tựu đã đạt được trong quá khứ.

Trong khoảnh khắc đó, niềm tự hào đã thôi thúc tôi chọn những gì đã có. Đó là con đường dễ dàng. "Hãy để những người trẻ hơn và có năng lực hơn đi theo con đường khó khăn để phấn đấu đạt được sự ghi dấu," niềm tự hào nói với tôi. "Anh đã vất vả rồi, bây giờ là lúc tận hưởng cuộc sống nhẹ nhàng hơn."

Nhưng trái tim tôi sẽ không để cho niềm tự hào chiến thắng. Mong muốn có được những điều ghi dấu – và dự cảm mạnh mẽ rằng chúng tôi có thể tạo ra sự khác biệt – mạnh mẽ hơn và nó đã thắng. Chúng tôi sẽ thay đổi hướng đi. Chúng tôi sẽ bắt đầu lại, phấn đấu để đạt được những điều ghi dấu lớn lao.

Một lần nữa tôi cảm thấy lượng adrenaline* tăng lên trong cơ thể. Tôi đã nhận ra cảm giác đó. Tôi đã cảm nhận được sự gia tăng năng lượng tương tự vào năm 1965 khi tôi bị thách thức với câu hỏi tương tự: Bạn có mơ ước gì? Giấc mơ của tôi chưa kết thúc. Hành trình quan trọng của tôi chưa kết thúc. Đây là thời điểm để tạo ra sự thay đổi. Để thực hiện lời kêu gọi về việc gia tăng giá trị cho mọi người, tôi cần phải dẫn dắt EQUIP lên một cấp độ khác.

Tôi cần phải nhận trách nhiệm này khi chúng tôi giúp các nhà lãnh đạo được huấn luyện trở thành những nhà lãnh đạo chuyển đổi.

* Adrenaline: Một loại hoóc-môn có tác dụng trên giây thần kinh giao cảm, được sinh ra khi cơ thể sợ hãi, thích thú... để chuẩn bị cho những phản ứng chống lại nguy hiểm. (BTV)

Một nhà lãnh đạo chuyển đổi thu hút mọi người một cách có mục đích vào việc suy nghĩ và hành động theo cách tạo ra sự khác biệt tích cực trong cuộc sống của họ và cuộc sống của người khác. Hơn bao giờ hết, tôi muốn theo đuổi ước mơ đó ngay lúc này. Tôi đã theo đuổi niềm đam mê của mình vào ngày hôm đó và tôi đã chia sẻ với hội đồng EQUIP về ý định biến tổ chức trở thành một chất xúc tác cho một triệu câu chuyện chuyển đổi. Tôi cũng cam kết sẽ viết cuốn sách này.

Không nghi ngờ gì nữa, đây cũng là thời điểm của bạn để tạo sự khác biệt. Nếu sống với các dự cảm, bạn có thể làm được. Có lẽ bạn đã làm rồi. Hoặc có thể bạn đang trong giai đoạn chuẩn bị – tìm kiếm cơ hội đầu tiên, hoặc cánh cửa thứ hai hoặc thứ ba. Bạn đang ở đâu trong cuộc hành trình không quan trọng, miễn là bạn đang tham gia và dự đoán về những kết quả tích cực, bạn đang đi đúng hướng rồi. Chỉ có duy nhất điều để bạn làm là tìm hiểu xem làm thế nào để nắm bắt cơ hội nhằm tạo ra sự khác biệt. Và đó cũng là chủ đề của chương cuối cùng trong cuốn sách này.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: SỐNG VỚI DỰ CẢM

Dự cảm về ảnh hưởng của hôm nay

Khi tỉnh dậy vào sáng nay, bạn có suy nghĩ gì liên quan đến việc tạo ra sự khác biệt không? Bạn có tin mình có thể tạo ra sự khác biệt? Bạn có mong chờ tạo ra sự khác biệt? Hay bạn thậm chí có nghĩ về điều đó không?

Bạn có thể làm gì để định hướng dự cảm của mình mỗi ngày? Làm thế nào bạn có thể nhắc nhở bản thân biến điều đó thành một phần của cuộc sống hằng ngày? Bạn có thể làm gì để tự nhắc nhở mình giờ là lúc tìm cách giúp đỡ và bổ sung giá trị cho mọi người? Có lẽ bạn cần phải đặt một mảnh giấy nhớ trên gương phòng tắm hoặc trên màn hình máy tính. Có lẽ bạn cần phải ghim một bức ảnh của người mà bạn đã giúp đỡ bạn trong quá khứ để nhìn vào nó mỗi ngày và để được truyền cảm hứng hành động. Có thể bạn cần dán một thông điệp dự cảm lên màn hình máy tính.

Hãy làm bất cứ điều gì cần thiết để giúp bạn phát triển ý thức tích cực về việc tạo ra sự thay đổi. Đừng dừng lại!

Chuẩn bị sẵn sàng

Bạn đang chuẩn bị tạo ra sự khác biệt theo những cách nào? Cố vấn cũ của tôi là John Wooden từng nói: "Khi cơ hội đến, đã quá muộn để chuẩn bị." Bạn cần chuẩn bị những gì? Bạn có dự cảm được cơ hội tạo sự khác biệt không? Khi có cơ hội đó, bạn sẽ sẵn sàng chứ?

Tôi khuyên bạn làm hai việc sau để chuẩn bị sẵn sàng. Trước tiên, thu thập các nguồn lực của bạn. Hãy suy nghĩ về những gì bạn có mà có thể giúp đỡ người khác. Thứ hai, hãy sắp xếp thời gian trong cuộc sống của bạn. Nhiều người không làm nên sự khác biệt vì họ quá bận rộn. Họ di chuyển quá nhanh đến mức không nhìn thấy các cơ hội, hoặc họ có quá nhiều việc để làm đến nỗi họ tin rằng không có thời gian để dừng lại và giúp đỡ mọi người. Đừng là một trong số đó!

Bạn có tin vào sự phong phú không?

Bạn là ai: Thiếu thốn hay phong phú? Nếu bạn không phải là kiểu người của sự phong phú, hãy làm theo hướng dẫn trong chương này. Hãy nhìn lại quá khứ của bạn để lấy cảm hứng. Lập danh sách những thành công trong quá khứ. Thêm vào danh sách đó mọi lợi thế hay lợi ích mà bạn đã từng nhận được mà không phải tự mình kiếm được. Thêm vào danh sách các bài học tích cực bạn đã học được từ những sai lầm và thất bại.

Nếu dành cho bài tập này khoảng thời gian xứng đáng, bạn sẽ có một danh sách rất dài. Trên thực tế, nếu giữ danh sách này trong vài ngày, vài tuần hoặc vài tháng tiếp theo, bạn có thể ngạc nhiên với bao nhiêu điều tích cực mình có thể đưa ra.

Bây giờ là điểm mấu chốt. Hãy nhìn vào danh sách. Nếu thiếu thốn chiếm ưu thế, làm sao bạn được trải nghiệm rất nhiều điều tích cực? Sự phong phú ở ngoài kia. Bạn chỉ cần tin vào nó và dự cảm mình sẽ được hưởng lợi từ nó. Chuyển đổi tinh thần sang chế độ tư duy phong phú. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy chán nản hoặc hoài nghi, hãy giở danh sách đó ra và xem lại lần nữa.

10

Hãy khẩn trương nắm bắt những cơ hội quan trọng

Vào tháng 11 năm 1989, tôi đang đứng trong bếp tại ngôi nhà ở San Diego khi nghe tin Bức tường Berlin sụp đổ. Rõ ràng, lịch sử đã được hình thành vào thời điểm đó. Tôi định về phòng làm việc, nhưng lại quay sang Margaret và nói: "Chúng ta cần đến đó. Anh nghĩ chúng ta nên đưa các con đến đó ngay bây giờ. Chúng cần được chứng kiến điều này."

Sau đó, tôi về phòng làm việc riêng, như thường lệ mỗi sáng, vì có một vài việc trong lịch trình cần giải quyết.

Tôi đã bị cuốn vào công việc và trong vòng vài phút, sự hối thúc phải đến được Berlin đã phai nhạt dần. Tôi đã nghĩ, Berlin có thể chờ. Khoảnh khắc đó đã trôi đi.

Mãi mãi.

Tôi luôn cảm thấy thất vọng về quyết định đó. Đến Berlin với các con để chứng kiến bức tường sụp đổ là cơ hội-có-một-không-hai trong đời. Tôi muốn cho các con thấy những điều có thể xảy ra với một quốc gia khi các nhà lãnh đạo trở nên yếu kém. Vì sự chia cắt của Berlin sau Thế chiến II, các gia đình cũng bị ly tán. Sau đó, Chính phủ Đông Đức đã biến người dân của họ thành tù nhân bằng cách dựng lên bức tường Berlin. Bức tường đó là biểu tượng của sự tham nhũng và xấu xa. Sự sụp đổ của bức tường là biểu tượng cho hy vọng và tư tưởng lãnh đạo tích cực, không phải bởi chính phủ mà bởi chính những người dân.

Tôi muốn các con mình nhìn thấy những người bình thường đang dỡ bức tường xuống. Họ đã "không thể chịu đựng được nữa rồi".

Tôi muốn các con trải nghiệm kỷ niệm và niềm vui của thời khắc lịch sử đó. Tôi cũng muốn các con có một phần bức tường để luôn được nhắc nhở về sự kiện trong lịch sử.

Ngay cả với những lý do như thế, tôi đã không làm gì hết. Tôi đã mất đi cảm giác về sự khẩn cấp. Kết quả là tôi đã bỏ lỡ cơ hội để các con được chứng kiến một sự kiện có ảnh hưởng lâu dài đến cuộc sống của chúng.

Có những thời điểm trong cuộc đời khi bạn phải nắm bắt cơ hội để được trải nghiệm những điều có ý nghĩa và đưa những người quan trọng trong cuộc sống của bạn vào một môi trường ghi dấu. Nếu bạn không dự cảm được cơ hội, nhận thấy có điều gì đó đang diễn ra và nắm lấy khoảnh khắc đó, bạn có thể bỏ lỡ những sự kiện hiếm có thực sự quan trọng. Tôi đã có thời gian và nguồn lực để tổ chức chuyến đi đến Berlin. Nhưng tôi đã không hành động.

Bạn từng làm điều đó chưa? Đã bao giờ bạn có ý tưởng thực hiện điều gì đó có thể tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của một người khác, nhưng bạn để cơ hội đó vuột mất vì bạn thiếu cảm giác thôi thúc không? Tôi phải thừa nhận, điều đó đã xảy ra quá nhiều lần trong cuộc đời tôi. Tôi ước mình có thể nắm bắt mọi cơ hội đã từng xuất hiện. Tôi biết điều đó không thực tế, nhưng đó cũng là mong muốn của tôi.

Trong cuộc sống bận rộn và hối hả của chúng ta, có khoảng thời gian thuận tiện nào để tạo sự khác biệt không? Chắc là không. Liệu có thời điểm hoàn hảo không? Có chứ. Ngay bây giờ – khi chúng ta nhìn thấy cơ hội, vậy chúng ta làm thế nào trở nên có thiên hướng hành động? Hãy luôn duy trì ý thức cấp bách để tạo ra sự khác biệt mỗi ngày.

SỬ DỤNG NHẬN THỨC ĐÚNG ĐẮN ĐỂ NẮM BẮT CƠ HỘI

Tôi tin mọi thế hệ đều có cơ hội tạo ra sự khác biệt, nhưng những cá nhân thuộc thế hệ đó phảinắm bắt cơ hội. Khi Bobby Kennedy bị ám sát vào năm 1968, tôi nhớ mình đang ngồi trong phòng khách, đọc những bài báo liên quan đến ông và người anh trai, Tổng thống John F. Kennedy. Ông từng nói: “Có những người luôn nhìn vào những thứ như chúng vốn có và hỏi: ‘Tại sao?’ Tôi hay mơ về những thứ không tưởng và hỏi: “Tại sao không?”

Năm 1968 là thời điểm quyết định đối với tôi khi vẫn còn là sinh viên năm thứ hai đại học. Có điều gì đó trong lời trích dẫn trên đã tác động đến tôi. Tôi hiểu chính xác những gì Kennedy đã nói. Tôi

phát hiện ra mình không phải là người từ bỏ vì những trở ngại hoặc dừng lại khi những người khác hỏi tại sao tôi không làm gì khác. Tôi chắc chắn là một người có nhiều khả năng. Tôi không cảm thấy ngại ngùng khi đặt câu hỏi về những điều mình chưa biết – để thách thức những người khác bằng những cách suy nghĩ mới và cách làm việc mới. Tôi biết ngay lúc đó mình sẽ sống cuộc đời với câu hỏi: "Tại sao không?" Tôi tin tưởng vào khả năng của bản thân để thay đổi mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn. Từ ngày đó, tôi đã cố gắng nắm bắt những cơ hội và tìm cách để thực hiện mọi việc.

Hành trình tìm kiếm sự ghi dấu của tôi đã có tiến triển, nhưng nó luôn bắt nguồn từ mong muốn hành động ngay lập tức. Tôi không đợi đến ngày mai, tuần tới, tháng tới, năm tới, hoặc một ngày nào đó khi tôi có thể làm quen với việc hành động. Tôi luôn tập trung vào hôm nay. Cảm giác cấp bách của tôi đã tăng lên khi tôi già đi. Hành trình tìm kiếm những điều quan trọng của tôi bắt đầu nhỏ nhưng nó được nhân lên khi khả năng của tôi phát triển hơn. Nó vẫn đang phát triển và tôi hy vọng sẽ tiếp tục lặp lại chu kỳ tăng trưởng, với những gì tôi làm ngày càng lớn hơn và tốt hơn. Nhưng sự cải tiến đó phụ thuộc vào hành động nắm bắt cơ hội khi nó đến.

Hãy để tôi nói điều này về cơ hội. Chúng không nhân lên vì chúng được nhìn thấy. Nhiều người thấy những cơ hội. Cơ hội nhân lên vì chúng được nắm bắt. Càng nắm bắt cơ hội, mọi người càng thấy nhiều cơ hội hơn. Nó trở thành chu kỳ tích cực. Đó là lý do tại sao chúng ta cần phải sống với cảm giác cấp bách.

Câu nói "bạn có thể tạo sự khác biệt vào bất cứ lúc nào, nhưng thời điểm tốt nhất là ngay bây giờ" thôi thúc những người có khả năng dự cảm và sống có mục đích. Không có lúc nào như hiện tại. Ngày mai không chắc chắn. Hôm qua thì quá muộn. Sống có mục đích là một lối sống, một cách nghĩ: "Luôn có điều gì đó tôi có thể thực hiện." Như nhà thơ Ralph Waldo Emerson từng nói: "Hãy làm việc tử tế trước khi quá muộn."

NĂM CÁCH ĐỂ NẮM BẮT CƠ HỘI

Khi bắt đầu bước vào cuộc đời ghi dấu, nơi bạn tạo ra sự khác biệt, bạn phải tự rèn cho mình khả năng dự cảm và nắm bắt cơ hội. Sự cấp bách phải trở thành một phần tư duy của bạn. Nó phải trở thành một lối sống. Nếu bạn muốn có câu chuyện tuyệt vời bằng cách tạo ra sự khác biệt, hãy sẵn sàng để bắt đầu nhỏ, có niềm đam mê, hiểu rõ động cơ của mình, đặt lợi ích của người khác lên trước, gia tăng giá trị cho mọi người bằng thế mạnh của bản thân,

kết nối và hợp tác với những người có cùng quan điểm và cùng chí hướng, đồng thời sống với dự cảm, thì chỉ còn có duy nhất một điều để bạn tiếp tục tạo ra sự khác biệt: Nắm bắt cơ hội.

Sẽ rất khó để tôi có thể hướng dẫn chi tiết về cách nắm bắt cơ hội, bởi mỗi người, mỗi tình huống và mỗi ngày đều khác nhau. Nhưng tôi có thể cho bạn thấy nhiều nơi mà mọi người đều có khả năng nắm bắt cơ hội để tạo ra sự thay đổi. Bạn có thể gây ra tác động quan trọng theo những cách sau:

1. Hãy là người đầu tiên giúp người khác

Tôi muốn đề nghị bạn thực hiện điều gì đó. Hãy nghĩ về ba người đầu tiên bước lên và ở đó bên bạn tại một số thời điểm trong cuộc sống khi bạn đang khủng hoảng, gặp vấn đề, hoặc có nhu cầu cấp thiết. Ai giang tay giúp đỡ khi bạn thực sự cần họ?

Bạn đối mặt với khó khăn gì?

Ai là người đã tiến lên giúp đỡ bạn? Hãy viết ra tên của họ.

Họ đã làm gì?

Được rồi, bây giờ tôi muốn bạn suy nghĩ về câu hỏi tiếp theo. Trong tình huống đó, ai là ngườithứ hai đã giúp đỡ bạn?

Tôi cá là bạn không thể nhớ được, đúng không nào?

Tại sao lại như vậy? Những người thường xuyên tạo ra sự khác biệt lớn nhất là những người đầu tiên bước lên và giúp đỡ vào thời điểm tạo ra sự khác biệt. Điều này rất đúng trong cuộc đời tôi. Tôi luôn nhớ những người tạo ra sự khác biệt đầu tiên: Nhiều năm trước, Linda Eggers đã tiếp cận tôi sau khi tham dự một cuộc hội thảo và nói nếu tôi thành lập công ty, cô ấy muốn giúp tôi và là một phần của nó. Cô ấy là người đầu tiên bước lên vào thời điểm khi tôi cần người giúp đỡ. Linda đã là trợ lý điều hành của tôi trong hơn 25 năm.

Khi tôi trở về nhà từ bệnh viện sau cơn đột quỵ, Charlie Wetzel, người bạn lâu năm của tôi và một nhà văn, đã chuẩn bị một bữa ăn gia đình tuyệt vời, lành mạnh cho gia đình tôi và tôi rất vui mừng khi bản thân đã hồi phục. Tôi sẽ không bao giờ quên điều đó bởi ông là người đầu tiên chào mừng sự phục hồi của tôi – và vì ông là một đầu bếp chuyên nghiệp!

Hơn hai thập kỷ qua, họ là một phần trong cuộc sống của tôi. Tại

sao vậy? Bởi vì họ luôn tiên liệu được các cách để giúp đỡ tôi, và khi thấy cơ hội, họ nhanh chóng nắm bắt thời điểm đó. Họ sống với một cảm giác khẩn cấp để tạo ra sự khác biệt.

Tôi nhớ người đầu tiên đã quyên tiền cho EQUIP là Gerald Brooks, mục sư, người bạn của tôi tại Texas, người đã theo dõi tôi đào tạo các nhà lãnh đạo trong nhiều năm. Tôi đang ở trong căn phòng nhỏ, cầu nguyện và làm việc tại nhà thờ Skyline thì Dottie, trợ lý của tôi lúc bấy giờ, chạy đến với chiếc phong bì trong tay.

"Mục sư! Ông nhìn cái này đi!" Dottie vừa nói vừa vẫy chiếc phong bì màu trắng.

Đó là tấm séc trị giá 10.000 đô-la cùng với lời nhắn từ Gerald: "Tôi biết anh đang dành hết tâm huyết của mình để đào tạo các nhà lãnh đạo. Tôi muốn là người đầu tiên khuyến khích anh làm điều đó. Hãy sử dụng khoản tiền nhỏ này để huấn luyện các nhà lãnh đạo."

Gerald hoàn toàn tin tưởng tôi. Ông đã truyền cảm hứng cho tôi hành động và kêu gọi được hàng triệu đô-la, mở ra cánh cửa đào tạo hàng trăm nghìn nhà lãnh đạo. Ông là người đã tạo ra đòn bẩy nâng đỡ tất cả những điều ghi dấu bởi ông là người đầu tiên nói: "Tôi tin anh, John!"

Khi tôi nghĩ về tất cả những người đã đứng lên hỗ trợ tôi vào thời điểm nào đó trong cuộc sống, tôi nhận ra:

◆ Họ nổi bật so với tất cả những người khác.

◆ Họ sẽ luôn có vị trí đặc biệt trong trái tim tôi.

◆ Họ đã gieo hạt giống đầu tiên của sự thành công trong cuộc đời tôi.

◆ Hạt giống của họ tạo ra vụ mùa "cách sống ghi dấu" thực sự bội thu!

Khi bạn nhận được sự hỗ trợ và niềm tin như tôi, bạn cũng sẽ có động lực to lớn và mong muốn truyền nhiều cảm hứng cho người khác. Mỗi lần được mời đến nói chuyện với một nhóm, tôi lại thức dậy với sự mong đợi tuyệt vời vì tôi tin mình sẽ tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của mọi người trong ngày hôm đó.

Tôi chưa từng thất vọng, sự hăng hái và dự cảm luôn tràn trề. Bởi khi tôi đến địa điểm nói chuyện, tôi như đứa trẻ phấn khích. Khi

giảng dạy, tôi tràn đầy nhiệt huyết vì tôi biết mình đang mang lại cho người nghe những điều hữu ích và có khả năng biến đổi cuộc sống. Tôi hiểu ảnh hưởng mà thông tin có thể tạo ra nếu họ hành động theo đó. Tôi biết những gì có thể đến nếu họ nắm bắt được cơ hội.

Bạn có tìm kiếm các cơ hội mà bạn có thể là người đầu tiên giúp đỡ mọi người không? Bạn có là người đầu tiên khuyến khích họ không? Bạn có là người đầu tiên mở cánh cửa mà họ không thể tự mình mở ra không? Bạn có cảm giác về sự cấp bách không? Hãy nhìn xung quanh. Có lẽ bạn có thể là người đầu tiên khuyến khích một thành viên trong gia đình. Bạn có thể giúp một đồng nghiệp giải quyết vấn đề trong công việc, đạt được một kỹ năng, hoặc hưởng lợi từ kinh nghiệm của bạn. Bạn có thể giúp đỡ hàng xóm hoặc người lạ mặt. Cơ hội vẫn ở đó. Bạn chỉ cần mở to mắt, nhận ra và nắm bắt được chúng mà thôi.

2. Chấp nhận rủi ro khi có tiềm năng tạo ra sự ghi dấu

Năm 2010, bạn của tôi, Scott Fay, chủ sở hữu một công ty chăm sóc cảnh quan, đã giới thiệu tôi với bạn anh là Paul Martinelli. Họ muốn hợp tác với tôi để tạo ra một công ty huấn luyện cấp giấy chứng nhận và đào tạo mọi người trở thành huấn luyện viên, giáo viên và diễn giả dựa theo giá trị và sử dụng một số tài liệu của tôi. Họ muốn gọi đó là nhóm John Maxwell.

Lúc đó, tôi đã 63 tuổi, tôi không chắc mình muốn làm việc đó không. Tôi cảm thấy phân vân vào thời điểm đó. Tôi vừa mới thành lập Công ty John Maxwell, tôi có thể cảm nhận được mình đang bước vào thời kỳ có nhiều cơ hội để thực hiện những điều ghi dấu. Nhưng tôi đã có hai cảm xúc trái ngược nhau về việc bắt đầu thành lập một công ty huấn luyện. Một mặt, tôi rất phấn khởi và bị cuốn hút. Đó là cơ hội tuyệt vời. Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi trao tên tuổi và danh tiếng của mình cho những người thực sự muốn tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác? Có bao nhiêu người sẽ quan tâm đến việc được đào tạo? Khi họ nhận sự đào tạo, có bao nhiêu người trong số họ có thể làm tăng giá trị cho người khác? Liệu nỗ lực này có giúp họ tiến bước vào cuộc hành trình đi tìm sự ghi dấu không?

Nhưng tôi cũng nghi ngờ, tôi bắt đầu đặt những câu hỏi khác. Liệu các nguyên tắc sống và lãnh đạo của tôi có cần phải được truyền lại cho người khác để chúng bắt đầu được nhân bản không? Liệu chúng tôi có đào tạo được các huấn luyện viên đẳng cấp thế giới không? Tôi sẽ đối mặt với nguy cơ gì nếu cho những

người tôi không quen sử dụng tên tuổi của mình? Điều gì sẽ xảy ra nếu một huấn luyện viên được chúng tôi chứng nhận làm một việc điên rồ hoặc tiêu cực? Nếu một trong số họ mắc sai lầm thì sao? Điều này sẽ gây tác hại gì tới danh tiếng mà tôi đã mất 40 năm gây dựng? Liệu nó có ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng gia tăng giá trị cho người khác của tôi không? Nó có thể làm tổn thương các thành viên trong nhóm của tôi, những người đã làm việc chăm chỉ để xây dựng các tổ chức khác và xây dựng thương hiệu của tôi?

Đây là những vấn đề mà tôi đã do dự nhiều nhất – rủi ro cho các công ty khác mà tôi đã xây dựng và cho cả những nhân viên làm việc ở đó. Tôi phải làm rõ mối quan tâm này trước khi có thể tiếp tục tiến lên. Tôi phải chấp nhận việc sẽ có lúc thành viên của nhóm John Maxwell có thể sai lầm. Nhưng nếu bạn muốn sống có mục đích, bạn không thể do dự vì bản thân đang lo lắng về những gì mà mọi người khác có thể nghĩ hoặc hành động. Nếu lo lắng quá nhiều, bạn sẽ ngăn cản bản thân trước khi có thể hoàn thành những điều lớn lao hơn.

Tôi không thể bị ràng buộc bởi ý kiến của người khác. Khi giúp đỡ người khác, bạn luôn có cảm giác dễ bị tổn thương. Tôi có thể kiểm soát thế giới nhỏ của riêng mình, nhưng tại thời điểm tôi cố gắng di chuyển ra khỏi đó để thực hiện điều quan trọng, có vài điều không nằm trong tầm kiểm soát của bản thân. Tôi phải chấp nhận thực tế và những rủi ro của nó, sau đó nhắc nhở bản thân sự ghi dấu sẽ mang lại lợi ích lớn hơn bất cứ khi nào tôi có thể mang lại điều có ích cho người khác hơn là tôi có thể làm cho bản thân mình.

Tôi biết mình muốn để lại di sản sau khi ra đi. Paul biết cách xây dựng một công ty huấn luyện tuyệt vời. Scott đã giúp chúng tôi đến với nhau. Tôi đã quyết định tiến lên phía trước và tạo ra nhóm John Maxwell Team. Ngày nay, Paul và Scott lãnh đạo công ty và chúng tôi có hơn 7.000 huấn luyện viên được chứng nhận tại hơn 100 quốc gia.

Tôi đã thực hiện bước đi này bởi đó là thời điểm phù hợp để tôi bắt đầu xây dựng di sản của bản thân, vì tuổi tác và danh tiếng của tôi đã đạt đến độ chín muồi. Tôi cảm thấy gấp gáp. Nếu tôi cố gắng sáng lập ra một công ty huấn luyện vào thời điểm 10 năm trước, tôi đã không thể biện minh cho nó bởi tôi không có sự tín nhiệm hay kinh nghiệm. Nhưng bây giờ tôi cảm thấy mình có nhiều điều để cống hiến. Tôi thực sự có khả năng cống hiến vì tôi có khả năng hợp tác với những người phù hợp, những người có thể giúp tôi

xây dựng tổ chức này. Lúc bấy giờ, không phải ai trong số nhân viên của tôi cũng nghĩ đó là ý tưởng hay. Họ phải mất thời gian để tham gia, nhưng bây giờ họ nhìn thấy giá trị nó mang lại cho rất nhiều người.

Những cơ hội tạo nên sự khác biệt nào mà bạn thấy có vẻ rủi ro? Làm thế nào để bạn biết rủi ro xứng đáng với nỗ lực bỏ ra? Làm thế nào bạn biết đã đến thời điểm phù hợp? Đây là những câu hỏi khó. Bạn có thể làm những gì tôi thường làm, đưa ra một danh sách các ưu khuyết điểm và cân nhắc. Bạn có thể phân tích rủi ro, đưa ra biểu đồ xác suất và hệ quả. Nếu là người có đức tin, bạn có thể cầu nguyện. Mỗi người đều có quá trình riêng. Nhưng hãy để tôi nói điều này: Đừng bao giờ từ bỏ cơ hội chỉ vì nó có rủi ro – bởi mọi thứ đều có rủi ro đi kèm. Bạn có thể sợ rủi ro đến mức không dám ra khỏi nhà. Nhưng trong nhà chưa chắc đã an toàn: Chập điện, cháy nổ, v.v... Nếu cần nghiêng theo một hướng, thì đó nên là thiên hướng hành động. Cuối cùng, người ta thường lấy làm tiếc về cơ hội mà họ đã không tận dụng được, chứ không phải là cơ hội dẫn họ đến thất bại.

3. Hãy làm những gì bạn nghĩ là đúng, ngay cả khi nó không mang lại kết quả

Chúng ta thường có khuynh hướng đánh giá cơ hội dựa trên hiệu quả tiềm năng. Điều đó không hề sai. Trên thực tế, tôi khuyến khích bạn nên tư duy có chiến lược. Tuy nhiên, cũng có những lúc chúng ta phải đối mặt với cơ hội để làm những điều chúng ta biết là đúng, ngay cả khi chúng ta không biết chúng sẽ dẫn tới đâu và điều gì sẽ xảy ra.

Tôi muốn khuyến khích bạn theo dõi và nắm bắt những cơ hội, vì lợi ích mang lại luôn cao hơn những gì chúng ta cho đi. Tôi vẫn ngạc nhiên về ảnh hưởng của hành động đơn giản đến một người, nhưng tôi không bao giờ ngạc nhiên trước kết quả của sống có mục đích.

Bất cứ khi nào tôi viết một cuốn sách hay ghi một CD, tôi tin nó sẽ giúp ích cho một ai đó. Tôi không phải lúc nào cũng biết ai, khi nào và ở đâu, nhưng tôi không nghi ngờ về những tác động đáng kể, đó là điều động viên tôi nắm bắt những cơ hội này.

Một vài năm trước, tôi nhận được lá thư viết tay từ một người đang lạc lối và vô cùng bối rối. Ông ấy cảm thấy cần phải chia sẻ câu chuyện của mình với tôi, kết quả rất bất ngờ, nó tác động mạnh đến ông. Ông viết:

Ông Maxwell,

Tôi muốn cảm ơn ông về giá trị mà ông đã thêm vào cuộc đời tôi, nhưng từ "giá trị" dường như không xứng tầm với những gì ông mang đến cho tôi.

Tôi muốn giải thích ngắn gọn câu chuyện của bản thân và ông đã ảnh hưởng đến cuộc sống của tôi như thế nào. Cha mẹ tôi đã cố gắng suốt 13 năm trời để sinh con trước khi quyết định nhận nuôi tôi. Trong vòng 18 tháng, mẹ tôi đã có bầu em trai tôi. Sinh ra và lớn lên ở Nam Georgia, tôi học rất tốt ở trường cho đến khi 13 tuổi. Sau đó, tôi đã phản bội lòng tin của cha mẹ và chống lại Chúa lần đầu tiên khi làm một hành động không thể tha thứ với cô gái mà tôi quen ở cùng khu phố. Lựa chọn này đã biến tôi thành kiểu người nổi loạn và thiếu tin tưởng. Năm 17 tuổi, tôi sử dụng chất gây nghiện và chìm đắm trong nghiện ngập từ đó.

Đến năm 21 tuổi, tôi cưới một cô gái tuyệt vời và không hề biết về tình trạng nghiện ngập của tôi. Trong thời gian này, tôi có hai công việc làm ăn và mắc nợ hơn 1,5 triệu đô-la nhưng tôi không có bất cứ khả năng chi trả nào, còn tài khoản ngân hàng của chúng tôi đã rút vượt mức 99.000 đô-la. Tôi đã ly dị vợ sau hai năm. Cô ấy bỏ đi với một nhân viên của tôi và tôi đã suy sụp hoàn toàn.

Tôi quyết định tự tử. Tôi đã lên gác mái để treo cổ và ở cái gác mái cũ được lát bằng ván ép ấy, lần đầu tiên trong đời tôi cảm nhận được tình yêu vô điều kiện của Chúa! Tôi đã gặp Ngài.

Một thành viên trong nhóm của ông đã tặng tôi một chiếc đĩa CD và khi nghe nó khoảng hơn 30 lần, lời nói của ông đã và đang tiếp tục được Chúa sử dụng để mang lại cho tôi hy vọng, bắc cầu để tin rằng Chúa sẽ che chở cho cuộc đời tôi.

Lời nói của ông đã mang tôi từ gác mái với suy nghĩ tự kết liễu cuộc đời đi đến việc hòa giải với vợ tôi (chúng tôi đã sống được với nhau đến giờ là 15 năm), tin vào Chúa để không tuyên bố phá sản, [và] sự hối cải giúp tôi thoát khỏi khoản nợ khó tin. Bây giờ, chúng tôi sở hữu năm công ty, dẫn dắt một nhóm các nhà lãnh đạo tuyệt vời, điều hành hai tổ chức phi lợi nhuận, và có cơ hội ảnh hưởng đến hàng nghìn người khác bằng cách sử dụng những gì mà ông đã mang đến cho tôi.

Cảm ơn ông là KHÔNG ĐỦ, nhưng đó là sự khởi đầu!

Ông có thể nói gì khi ai đó cứu sống mình và sau đó giúp mình xây

dựng cuộc đời mới tốt hơn cả sự mong đợi của bản thân?

Lòng từ bi của Chúa và sự nguyện ý cống hiến cuộc đời mình cho người khác khiến những ảnh hưởng đó có thể trở thành hiện thực! Tôi nợ ông cuộc sống của tôi theo những cách khác nhau! Tôi thề trước Chúa sẽ tiếp tục mang những gì đã nhận được từ ông đến với những người khác. Tôi biết ơn ông RẤT nhiều. Cảm ơn ông.

Ông ấy mang ơn tôi vì cho là tôi đã cứu mạng ông ấy, nhưng tôi không nhìn sự việc theo cách đó. Tất cả những gì tôi làm là ghi CD bởi nó phù hợp với động cơ của tôi và tôi biết nó sẽ giúp ích cho ai đó, ở đâu đó, vào một lúc nào đó. Tôi không thể biết khi nào điều đó sẽ xảy ra, nhưng tôi biết nó sẽ xảy ra. Đấy là lý do tại sao tôi thực hiện điều đó.

Vì vậy, bạn nên thực hiện các hành động ghi dấu một cách có chủ ý. Nếu bạn duy trì được mức độ khẩn cấp và tuân theo bản năng của mình để làm điều đúng đắn dựa trên thế mạnh của bạn, nó có thể tạo ra ảnh hưởng vô cùng lớn. Tôi nghĩ đến những lời của Thánh Paul: "Chớ mệt nhọc về sự làm lành, vì nếu chúng ta không trễ nải, thì đến kỳ chúng ta sẽ gặt."[29] Ngay cả khi bạn không phải là người có đức tin, bạn vẫn có thể tin tưởng những lời này vì với bản năng, bạn có thể biết bạn đang gặt hái những gì đã gieo xuống.

4. Trợ giúp bạn bè tại thời điểm tạo ra sự khác biệt

Vài năm trước, tôi đã có cơ hội kết nối với Condoleezza Rice, và tôi phát hiện cô đang giảng dạy các sinh viên năm nhất tại Đại học Stanford. Tôi tò mò về động lực thúc đẩy cô quay trở lại giảng dạy sau khi sự nghiệp ở Washington D.C. kết thúc. Cuối cùng, cô đã đạt đến nấc thang cao nhất, tham dự các cuộc họp có ảnh hưởng nhất trên thế giới với những người phi thường, lắng nghe, tham gia vào các cuộc thảo luận mạnh mẽ và có mục đích nhất. Cô từng là một phần trong nhóm các cố vấn quyền lực nhất thế giới. Giờ đây, cô đã trở lại giảng đường. Tôi muốn biết liệu đó có phải là điều cô định làm trong một hoặc hai năm hay đó sẽ là một cam kết lâu dài. Condoleezza giải thích quyết định giảng dạy của mình là có mục đích và đầy ý chí:

Giảng đường là nơi rèn giũa quan điểm về cuộc sống của mọi người. Tôi đã trở lại vì nếu tôi có thể thay đổi cuộc đời của một thanh niên 19 tuổi, điều đó còn ý nghĩa hơn nhiều những gì tôi đang làm bởi họ đã gặp tôi vào nửa đầu cuộc đời mình.

Tôi rất thích câu trả lời của cô và ý tưởng ảnh hưởng đến mọi người ở nửa đầu cuộc đời của họ, đặc biệt là những người trẻ tuổi có tiềm năng lớn, đang cần một người nào đó, như một giáo viên, một huấn luyện viên hay một ông chủ, cùng đồng hành và tin tưởng vào họ.

Tôi muốn coi bản thân là người khơi dậy tiềm năng trong cuộc sống của mọi người. Tôi thích tìm những người mà tôi tin và những người mà tôi nhìn thấy tiềm năng to lớn trong họ, bước vào cuộc sống của họ thông qua những gì tôi truyền thụ hoặc thông qua những lời động viên để họ hành động theo ước mơ về sự ghi dấu. Dù tôi đã khơi dậy tiềm năng ở nhiều người trong giáo xứ, nhưng một trong những người quan trọng nhất mà tôi có thể phục vụ là Bill Hybels, mục sư sáng lập cấp cao của Hội thánh Cộng đồng Willow Creek tại Nam Barrington, Illinois. Ngày nay, nhà thờ của ông là một trong những nhà thờ lớn nhất Bắc Mỹ và được xem là một trong những nơi có ảnh hưởng nhất trên thế giới.

Năm 1995, tôi giảng dạy tại các buổi hội thảo về kỹ năng lãnh đạo và mời Bill đồng hành cùng mình. Ông thật tuyệt vời và những thông điệp về lãnh đạo của ông không gì sánh được. Mặc dù Bill là người truyền cảm hứng và là nhà lãnh đạo tuyệt vời, nhưng ông không dạy kỹ năng lãnh đạo cho nhiều người, ngoài nhân viên của chính mình. Tôi nói với Bill rằng ông cần dạy kỹ năng lãnh đạo cho nhiều đối tượng hơn, bởi tôi biết điều đó sẽ giúp mọi người. Với thông điệp cụ thể, tôi nói với Bill: "Ông cần phải dạy điều này 200 lần."

Ngay sau đó, Bill sáng lập Hội nghị Thượng đỉnh Lãnh đạo toàn cầu, một sự kiện đào tạo hằng năm cho các nhân viên nhà thờ, bộ ngành và các nhà lãnh đạo khác để nâng cao kỹ năng của họ. Hội nghị Lãnh đạo Thượng đỉnh toàn cầu mang sứ mệnh biến đổi các nhà lãnh đạo Cơ đốc trên toàn thế giới bằng cách mang lại tầm nhìn, phát triển kỹ năng và cảm hứng cho các hội thánh địa phương. Hội nghị Thượng đỉnh được truyền hình trực tiếp từ khuôn viên Nhà thờ Cộng đồng Willow Creek gần Chicago, và được xem tại hơn 185 địa điểm trên khắp nước Mỹ. Bill đã mời những vị khách lên sân khấu bao gồm các nhà lãnh đạo và nhà tư tưởng như Bill Clinton, Jack Welch, Jim Collins và Bono.

Khi tôi đang viết cuốn sách này, Bill đã tổ chức hội nghị Lãnh đạo Cấp cao lần thứ 20 của mình. Tôi nhận được e-mail của ông và nó khiến tôi mỉm cười. Nội dung bức thư như sau:

John thân mến,

Cảm ơn anh rất nhiều. Chúng tôi vừa tổ chức thành công hội nghị lần thứ 20 của mình tại Bắc Mỹ, nhờ ơn Chúa! Có 95.000 người tham dự. Hơn 110.000 người nữa ngoài nước Mỹ. Nếu anh không khuyến khích tôi truyền thụ kỹ năng lãnh đạo, chắc chắn tôi không thể đạt được thành quả như hiện tại.

Bill

Bill đã không tìm kiếm sự giúp đỡ của tôi. Ông đã thực hiện những công việc tuyệt vời. Ông chỉ cần người có thể chỉ ra cơ hội mới để tạo thêm giá trị cho những người khác từ những gì ông đã thực hiện. Tôi biết Bill có thể là người tạo ra thay đổi bằng cách giúp đỡ mọi người trong lĩnh vực lãnh đạo. Tôi thấy ông có sức mạnh để thay đổi cuộc sống của mọi người. Bill chỉ cần ai đó khuyến khích ông hành động và tôi rất vui khi mình là người đó.

Tôi đã nhận được sự trợ giúp từ các nhà lãnh đạo khác thậm chí còn nhiều hơn cả khi tôi giúp đỡ người khác. Nhiều người đã làm gia tăng giá trị cho tôi. Ví dụ: Khi tôi bị đau tim, bạn của tôi, Jack Hayford, tác giả kiêm mục sư, đã gọi cho tôi và nói anh ấy sẽ xử lý mọi yêu cầu diễn giả trong sáu tháng tới cho tôi để tôi có thể phục hồi và sớm khỏe lại. Jack đã có mặt để giúp đỡ trong thời điểm quan trọng đối với tôi. Anh hiểu tôi sẽ có khoảng thời gian khó khăn khi phải từ chối những lời mời, vì vậy anh đề nghị làm thay tôi. Thật là một tình bạn tuyệt vời và phước lành trong cuộc sống cho phép tôi hồi phục.

Làm thế nào bạn có thể đến bên cạnh một người đồng nghiệp và giúp đỡ anh ấy hoặc cô ấy? Ngay bây giờ, bạn có cơ hội nào như thế không? Ngay bây giờ chứ không phải ngày nào đó. Ngay bây giờ chứ không phải khi nào thuận tiện. Ai có thể giúp đỡ bạn? Tôi đảm bảo sẽ có ai đó trong cuộc đời có thể nhận được sự giúp đỡ của bạn và sẽ mãi mãi biết ơn.

5. Gieo hạt giống sống có mục đích vào con trẻ

Một trong những điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm là truyền lại cho thế hệ tiếp theo những gì chúng ta đã học được. Tôi làm điều đó mỗi ngày khi huấn luyện các nhà lãnh đạo, phát triển nhóm của tôi và nói chuyện với mọi người về phát triển cá nhân. Nhưng quan trọng nhất đối với tôi vẫn là gia đình. Margaret và tôi đã gieo những hạt giống giá trị của chúng tôi cho các con và bây giờ, chúng tôi đang làm việc đó với các cháu. Một trong những hạt

giống quan trọng nhất mà chúng tôi gieo vào tâm trí chúng là sống có mục đích.

Khi chúng ta còn bé, những cuốn sách mà cha mẹ đọc cho chúng ta nghe luôn để lại dấu ấn giá trị trong tư duy của chúng ta và có tác dụng khuyến khích chúng ta trong hành trình cuộc sống. Đọc sách càng sớm thì trẻ càng sớm học được những điều cơ bản về cuộc sống, bao gồm màu sắc, số, chữ cái và những câu chuyện. Rất nhiều thông tin mà chúng ta lưu giữ trong bộ não khi trưởng thành được hình thành trong những năm đầu đời.

Tôi thích những cuốn sách của Tiến sĩ Seuss. Ông đã rất khôn ngoan trong việc sắp đặt các thông điệp về sự ghi dấu trong những tác phẩm của mình và những hạt giống này được gieo vào đầu trẻ thơ. Bài viết của ông đã được giảng dạy trong lớp học nhiều năm vì sự đơn giản mà sâu sắc của các thông điệp. Nếu chúng ta chia sẻ thông điệp của Tiến sĩ Seuss với mỗi đứa trẻ, nó sẽ trao cho chúng sức mạnh để gây ảnh hưởng và thay đổi thế giới.

Ý tôi là:

“Trừ khi có ai đó giống bạn, bày tỏ thật nhiều sự quan tâm, nếu không sẽ chẳng có gì tốt đẹp hơn được. Không hề.”[30]

“Bạn là người có suy nghĩ. Chân bạn xỏ vào giày rồi. Bạn có thể đi theo bất kỳ hướng nào bạn chọn.”[31]

“Bạn đang đến những nơi tuyệt vời! Hôm nay là ngày của bạn! Những ngọn núi đang chờ bạn! Vì vậy, hãy lên đường thôi!”[32]

Mặc dù mỗi dòng chữ này nằm trong bối cảnh của một câu chuyện, nhưng chúng lại truyền đạt những bài học cuộc sống quan trọng mà không bao giờ là quá sớm để dạy cho trẻ nhỏ. Càng sớm hiểu được giá trị của cuộc sống có mục đích, chúng càng nhanh có thể bắt đầu cuộc sống có ý nghĩa. Việc chúng ta dạy con mình biết yêu thương và biết ơn quan trọng hơn những kiến thức chúng ta dạy chúng.

Vì cha mẹ tôi đối xử với tôi rất có chủ ý nên tôi đã trở thành người cha luôn quan tâm hết mực đến các con mình. May mắn thay, Margaret và tôi có cùng quan điểm trong khía cạnh này khi nuôi dạy con cái và các con chúng tôi đã gặt hái được những lợi ích từ hành động này.

Mỗi sáng, Margaret luôn là người đưa bọn trẻ đi học. Cô ấy không

bao giờ để chúng đi xe buýt bởi cô ấy muốn những lời cuối cùng bọn trẻ nghe trước khi vào lớp học là trở thành những người tích cực từ cô ấy. Vợ tôi cũng luôn sắp xếp thời gian có mặt khi các con tan học và tham gia vào các hoạt động ngoại khóa. Margaret luôn đảm bảo các con có nơi thoải mái để ngồi và trò chuyện với cô ấy về những điều đã làm trong ngày. Không phải tất cả mọi người đều có thể làm điều đó, nhưng nếu có thể, tại sao bạn lại không làm như vậy?

Hôm nay, những đứa cháu của tôi cũng gặt hái được nhiều lợi ích từ những điều mà cha mẹ tôi đã truyền cho tôi khi còn nhỏ, tuy các phương pháp giảng dạy hiện nay đã khác nhiều so với thời của tôi. Cháu gái tôi, Maddie, đã lập một danh sách các nguyên tắc mà cha con bé và tôi đã dạy. Cô gái nhỏ cũng ghi âm lại những lời dạy sâu sắc từ một số cuốn sách của tôi. Mỗi lần gặp một câu trích dẫn mới, Maddie lại thêm nó vào danh mục "Ông/cha" của con bé.

Gần đây, tôi đã đề nghị Maddie chia sẻ với tôi một số điều lĩnh hội được. Dưới đây là một vài trong số chúng:

◆ Thái độ là sự lựa chọn.

◆ Trưởng thành là quan sát mọi thứ từ góc nhìn của người khác và phải linh hoạt.

◆ Luôn lên kế hoạch trước. Bạn chỉ có thể chuẩn bị hoặc phải sửa sai.

◆ Bạn được tạo nên từ hành động của mình mỗi ngày.

◆ Thất bại là không thể tránh khỏi, nhưng học tập là một lựa chọn.

Danh sách này giúp Maddie tự đánh giá bản thân và xây dựng lòng tự trọng. Đôi khi, hai ông cháu tôi sẽ nói về một trong những trích dẫn trong danh sách của con bé để tôi có thể củng cố nguyên tắc hoặc bài học đó. Tôi thích nói chuyện với Maddie bất cứ khi nào có thể và là thiếu nữ, cô bé rất thích nhắn tin. Tôi không muốn bỏ lỡ cơ hội để tăng cường sự có mục đích cho cháu mình, vì vậy tôi sẽ gửi lời nhắc và theo dõi con bé để đảm bảo chúng tôi luôn giữ liên lạc. Đó là cách thức tuyệt vời đối với tôi để được kết nối với Maddie, tôi đánh giá cao điều đó và tôi biết con bé cũng vậy.

Margaret và tôi thậm chí còn lập kế hoạch vào dịp Giáng Sinh. Món quà hằng năm của chúng tôi dành cho con cái và các cháu là

một chuyến đi. Chúng tôi muốn có những trải nghiệm tuyệt vời cùng nhau trong khi còn có thể. Trong những chuyến đi này, mỗi thành viên trong gia đình biết tôi sẽ đặt ra hai câu hỏi: "Con thích gì và con đã học được điều gì?"

Tôi đã hỏi hai điều này khi các con tôi còn nhỏ và tôi vẫn hỏi cho đến tận bây giờ. Tại sao vậy? Bởi giáo viên tốt nhất của chúng ta không phải là kinh nghiệm. Đó là kinh nghiệm đã được đánh giá. Trả lời những câu hỏi này nhắc nhở các con đánh giá những gì mình đã trải qua. Chúng tôi luôn có mục đích trong việc đảm bảo mỗi trải nghiệm sẽ trở thành bài học có thể học hỏi và thấu hiểu cần thiết cho sự phát triển cá nhân của mỗi người.

Truyền thống gia đình của chúng tôi trong dịp Giáng sinh là tặng món quà đầu tiên cho Chúa vì đó là ngày sinh của Ngài. Suốt cả năm, những đứa cháu của chúng tôi đã để dành tiền trong "ngân hàng của Chúa". Sau đó, vào đêm Giáng sinh, chúng tặng món quà đầu tiên cho tổ chức từ thiện mà mình lựa chọn.

Mùa Giáng sinh này, tôi chơi golf với Tom Mullins, Chủ tịch EQUIP, khi anh ấy nói: "John, tuần này các cháu ông, Hannah, John và James đã mang quà sinh nhật dành cho Chúa đến gặp tôi và muốn khoản tiền được gửi cho EQUIP." Là người đồng sáng lập EQUIP và là ông nội của bọn trẻ, tôi rất tự hào! Điều đó không chỉ làm buổi chơi golf của tôi thú vị hơn mà còn khiến tôi thấy biết ơn. Món quà của chúng là kết quả của việc cha mẹ đã đối xử có mục đích với chúng.

Nếu bạn có thể tạo ra sự ghi dấu trong con trẻ khi chúng còn bé, bạn sẽ không phải cố gắng tạo ra nó sau này. Chúng sẽ không phải phá vỡ thói quen cũ hoặc tạo ra những cái mới để bắt đầu cuộc sống có ý nghĩa. Chúng đã có những thói quen đó rồi.

Can đảm và có trách nhiệm để thấm nhuần cách sống có mục đích cho con cái sẽ giúp thay đổi cách sống của chúng. Các khả năng thì vô tận còn thời điểm lại rất quan trọng. Bạn phải có cảm giác thôi thúc trong lĩnh vực này bởi thời gian chúng ta có với con cái và các cháu của mình thực sự rất ngắn.

Ước mơ của tôi là nuôi dạy một thế hệ những người có mục đích. Nó không hẳn là thế hệ này, hoặc thậm chí là thế hệ kế tiếp. Nhưng nếu thế hệ kế tiếp có những hạt giống ý tưởng được hình thành sớm, sau đó tin tưởng vào sức mạnh của sống có mục đích, thì ảnh hưởng tiềm năng của chúng đối với thế giới chúng ta đang sống vô cùng lớn.

TẠO RA SỰ KHÁC BIỆT MỖI NGÀY

Hy vọng lớn nhất của tôi là mọi người ở khắp mọi nơi sẽ trở nên có mục đích trong việc nắm bắt cơ hội tạo ra sự khác biệt và chuyển đổi gia đình, doanh nghiệp, khu phố, cộng đồng, thành phố và quốc gia của họ. Tôi tin khi chúng ta đi theo con đường tạo ra sự khác biệt, bằng cách cùng mọi người thực hiện một điều gì đó tạo ra sự khác biệt cùng một thời điểm, chúng ta có thể thay đổi thế giới và biến nó trở thành một nơi tốt đẹp hơn.

Gần đây, tôi gặp một nhà lãnh đạo chuyển đổi mà câu chuyện về nỗ lực tạo ra sự khác biệt của ông đã truyền cảm hứng cho tôi và tôi tin câu chuyện của ông cũng sẽ truyền cảm hứng cho bạn. Ông là Jeff Williams, một chủ doanh nghiệp độc lập có tính mục đích rất cao và đang tạo ra sự khác biệt trong cuộc đời mình.

Cuộc hành trình của Jeff tới sự ghi dấu bắt đầu khi ông mới tám tuổi. Ông sinh trưởng trong một gia đình trung lưu. Họ có cuộc sống rất bình dị và đơn giản. Jeff nói trong những dịp hiếm hoi mà gia đình đến McDonald's, cha mẹ ông chỉ mua cho ông một chiếc bánh mì kẹp thịt, không bao giờ có khoai tây chiên hay đồ uống. Đó là tuổi thơ khó khăn của Jeff.

Một ngày nọ, một nhân viên bán hàng xuất hiện ở nhà của Jeff với một cuốn sách mẫu có tên gọi là Uncle Arthur's Bedtime Stories (tạm dịch: Truyện kể trước lúc đi ngủ của chú Arthur). Jeff nhớ mình đã nhòm qua khe cửa phòng ăn, nghe người bán hàng nói chuyện với cha mẹ trong phòng khách. "Cuốn sách này rất hay," nhân viên bán hàng nói, "bọn trẻ rất hiếu động, chúng có thể tạo ra mớ hỗn độn giữa bơ đậu phộng và mứt, và cuốn sách này sẽ khiến chúng ngồi yên."

Đó là bữa ăn trưa của mình! Jeff thầm nghĩ khi cậu đang lắng nghe.

Jeff đã ngỡ ngàng khi cha mẹ mình mua cuốn sách đó.

Cha mẹ Jeff hay đọc cho cậu bé nghe một trong những câu chuyện trong sách mỗi tối.

Một hôm, cha mẹ Jeff đọc một câu chuyện có thể thay đổi cuộc sống của cậu bé. Cho đến ngày nay, ông vẫn nhớ về nó một cách sống động. Câu chuyện mang tên "Wilfred's Secret" (Bí mật của Wilfred). Câu chuyện kể về một cậu bé và chị gái đã quyết định tạo ra "The Surprise Package Company – Người đồng hành bí mật", nơi họ bí mật tặng quà cho trẻ em bị bệnh hoặc giấu tên trao thực

phẩm cho những phụ nữ lớn tuổi sống cô đơn.

Câu chuyện đã truyền cảm hứng cho tâm hồn Jeff. “Một điều gì đó sục sôi trong tôi,” Jeff nói. “Làm những điều đó thật tuyệt, làm ơn cho người khác và khiến mọi người ngạc nhiên. Đối với tôi, cảm giác tuyệt vời xuất hiện khi họ ngạc nhiên trước món quà, còn tôi bí mật nhìn thấy sự thích thú trong mắt họ.”

Vì vậy, nhờ sự giúp đỡ của chị gái, hai chị em Jeff bắt đầu làm theo những gì hai chị em trong câu chuyện nọ đã làm. Họ đã cho đi một số đồ chơi của mình, làm đồ thủ công rồi tặng cho mọi người mà không để lộ danh tính. Jeff nói: “Đó là hạt giống của lòng bao dung mà Chúa đã ban cho tôi.”

Cuộc đời của Jeff đã thay đổi hoàn toàn chỉ vài năm sau đó, cuộc sống gia đình của ông trở nên, theo lời Jeff nói, “đảo lộn”. Nhưng mong muốn tạo ra sự khác biệt đã được nung nấu trong ông.

Một thập kỷ sau, Jeff, mặc dù còn rất trẻ, đã kết hôn và có bốn đứa con. Ông làm việc trong ngành kinh doanh nhà hàng và tiếp thị trực tiếp. Họ không có nhiều, nhưng luôn cho đi.

Jeff nhớ cặp vợ chồng trẻ đã làm việc với họ ở bộ phận tiếp thị trực tiếp, nhưng sau đó đã rời công ty. Họ đang gặp khó khăn. Jeff và gia đình đã mua rất nhiều thực phẩm cho họ. Anh và bọn trẻ đặt đồ ăn trước cửa nhà, sau đó giấu trong những bụi cây quanh góc và nhờ một người lạ mặt bấm chuông cửa. Bí mật quan sát phản ứng của họ và biết mình đã tạo ra sự khác biệt khiến anh và các con rất phấn khởi.

Jeff đã có những thành công khiêm tốn trong lĩnh vực tiếp thị trực tiếp, nhưng điều truyền cảm hứng cho anh nhất là khi anh nhận ra nếu mình kiếm được nhiều tiền, thì có thể cho đi càng nhiều hơn. Điều đó đã trở thành giấc mơ của Jeff. Ngay sau đó, anh thành lập công ty riêng của mình. Sau nhiều năm làm việc chăm chỉ, công ty bắt đầu gặt hái được thành công.

Khi tôi gặp Jeff, anh đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của nhiều người khác. Khi tôi đi đến Guatemala vào năm 2013 để giảng dạy về các giá trị, anh đã đi cùng chúng tôi. Ở đó, Jeff gặp Carlos, một người chăm sóc trẻ mồ côi và có nguy cơ chết đói. Jeff nhận ra Carlos là người có cùng chí hướng, họ bắt đầu hợp tác với nhau để tạo ra sự khác biệt. Jeff và Carlos đã tài trợ xây dựng một ngôi làng nhỏ cho trẻ mồ côi ở Guatemala. Cứ mỗi tháng, Jeff để nhân viên của anh và gia đình họ tới Guatemala để phục vụ ở đó.

Jeff cũng đồng hành với chúng tôi để tạo ra sự khác biệt. Jeff đã giúp tôi và EQUIP phát triển công nghệ để khởi động nỗ lực biến đổi bảy lĩnh vực gây ảnh hưởng gồm nghệ thuật, giải trí, thể thao và văn hóa; kinh doanh; giáo dục; gia đình; đức tin; chính quyền và phương tiện truyền thông.

Một trong những điều tôi yêu thích nhất về Jeff là anh có chủ tâm và kinh nghiệm tạo ra sự khác biệt khi phát triển công việc kinh doanh. Anh sống mỗi ngày với ý thức thôi thúc tìm kiếm những điều ghi dấu. Lợi nhuận kiếm từ việc kinh doanh được anh sử dụng để phục vụ cho lợi ích của những người khác.

"Một hôm, tôi nảy ra ý tưởng kinh doanh này," Jeff nói, "tôi đã rất vui mừng bởi ngay lập tức tôi nghĩ rằng, thật tuyệt vời, nó sẽ làm cho công ty của tôi thành công hơn, bây giờ tôi có thể quyên thêm tiền từ thiện vào tháng 10 tới. Tôi sẽ dùng tiền làm gì bây giờ?"

Phong cách sống của Jeff đã truyền cảm hứng cho các con. Gần đây, anh biết được cô con gái Deanna 12 tuổi, đã bí mật dành dụm tiền để tài trợ cho bảy đứa trẻ mồ côi tại một trại ngựa mùa hè hợp tác với Jeff và gia đình anh. Với mức tiền 225 đô-la/em, điều đó có nghĩa là Deanna đã cho đi hơn 1.500 đô-la!

Jeff đang tích cực tìm cách tạo sự khác biệt liên tục. Tôi thích mục tiêu toàn cảnh của anh nhất. "Tôi hy vọng ngày nào đó sẽ sử dụng câu chuyện của mình để thôi thúc hàng nghìn doanh nhân khác làm điều tương tự: Chọn một dự án, tham gia, gây quỹ và kêu gọi đội ngũ nhân viên của họ cùng tham gia." Đó mới là sự ghi dấu. Nếu mọi người cũng nghĩ như Jeff và có cảm giác bị thôi thúc, thế giới sẽ thay đổi bất cứ lúc nào.

Khi sống có mục tiêu, bạn thức dậy mỗi sáng với dự cảm bạn sẽ thay đổi cuộc sống của mọi người mỗi ngày. Bạn tìm kiếm các cơ hội ở khắp mọi nơi và khi nhìn thấy cơ hội phù hợp với động cơ và gia tăng giá trị nhờ năng lực của mình, hãy nắm bắt nó. Jeff đã thực hiện điều đó mỗi ngày. Vì vậy, có thể nói bạn cũng có thể làm điều tương tự! Tất cả những gì bạn cần là có cảm giác cấp bách và nắm bắt đúng thời điểm. Nó không nhất thiết phải là việc lớn lao. Nó không cần gây chấn động địa cầu. Nó chỉ cần vì lợi ích của người khác. Nếu chúng tôi có thể làm được, bạn cũng vậy. Bạn có thể nếm trải sự ghi dấu và một khi bạn làm được điều đó, thành công sẽ không bao giờ khiến bạn thỏa mãn nữa.

YÊU CẦU SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH: THÔI THÚC BẢN THÂN NẮM BẮT CƠ HỘI QUAN TRỌNG

Trở thành một doanh nhân sống vì sự ghi dấu

Tôi thích dành thời gian với các doanh nhân kinh doanh. Tôi yêu sự sáng tạo của họ, đạo đức công việc, sự cấp bách của họ và sẵn sàng chấp nhận rủi ro. Nhưng tôi cũng thích được làm việc với các doanh nhân ghi dấu. Đây là những người:

◆ Nhận ra những thứ mà những người không có mục đích không nhìn thấy.

◆ Tin vào những điều mà những người không có mục đích không tin.

◆ Cảm nhận được những điều mà những người không có mục đích không cảm thấy.

◆ Nói những điều mà những người không có mục đích không nói.

◆ Làm những việc mà những người không có mục đích không làm.

Hãy quan sát năm cụm từ trên và viết về mỗi điều trong số đó. Bạn nhận ra cơ hội nào mà người khác không thấy? Bạn tin và cảm thấy gì về họ? Bạn muốn nói gì mà những người khác ngại nói về bản thân? Bạn sẵn sàng làm việc gì? Tập trung hết những ý tưởng đó lại để viết bản tuyên ngôn có về sống có mục đích mà bạn có thể áp dụng chúng trong cuộc sống.

HÃY GIÚP ĐỠ TRẺ EM NHIỀU HƠN MỘT CÁCH CÓ CHỦ Ý

Tôi tin không có gì gọi là quá chủ ý trong việc giúp đỡ trẻ em. Nếu bạn là cha mẹ hoặc ông bà, hãy bắt đầu với những đứa trẻ trong gia đình. Nếu chúng còn bé, hãy đọc sách cho chúng. Nếu tôi có thể làm được một điều duy nhất để giúp đỡ trẻ em trên thế giới này, tôi sẽ dạy chúng thích đọc sách. Nếu có thể học cách đọc sách, chúng có thể học cách làm bất cứ điều gì khác.

Hãy có chủ ý trong cách bạn đối xử với con cái. Nói chuyện với chúng liên tục để khuyến khích chúng. Dạy chúng theo bất kỳ cách nào có thể, kể cả trong kỳ nghỉ. Trở thành những tấm gương. Giúp chúng đạt được tiềm năng của mình.

Nếu không có con/cháu, hãy giúp con cháu họ hàng. Dành thời gian với chúng. Tham gia hoạt động tình nguyện ở trường. Tình nguyện làm người cố vấn cho một người trẻ. Tìm cách để tăng

thêm giá trị cho thế hệ tiếp theo, đặc biệt là dựa vào điểm mạnh của bản thân. Đó là khoản đầu tư vô cùng ý nghĩa.

CẦN GIÚP ĐỠ AI?

Liệu có ai trong số bạn bè của bạn cần sự giúp đỡ? Hãy xem đó là cơ hội để gia tăng giá trị và coi đấy là hành trình bước vào cuộc sống có ý nghĩa. Nếu bạn không mong đợi sự trả ơn, bạn có thể tạo ra sự khác biệt và sống cuộc sống có ý nghĩa.

Lời kết

Hãy kể cho người khác câu chuyện của bạn

Tôi hiện đã 68 tuổi. Đôi khi, mọi người hỏi tôi tại sao không sống chậm lại. "Tại sao ông vẫn tiếp tục cố gắng?" Họ hỏi. Bởi tuổi tác cho tôi biết tôi không còn nhiều thời gian. Tôi nhớ vua David thời Israel cổ đại từng viết: "Xin Chúa hãy dạy con về phần cuối của cuộc đời con. Hãy dạy con biết số ngày còn lại, để con có thể biết cuộc sống ngắn ngủi nhường nào."[33]

Tôi biết thời gian của mình là hữu hạn. Tôi muốn cuộc sống trở nên có ý nghĩa. Tôi muốn trở nên nổi bật. Tôi biết nếu mình muốn tạo sự khác biệt, tôi cần phải sống có chủ ý và khẩn trương.

Nếu muốn tạo sự khác biệt, tôi cần hành động ngay bây giờ.

Thế còn bạn thì sao? Bạn có cảm thấy cần khẩn trương khi tạo ra sự khác biệt không? Bạn có thể trẻ hơn tôi và cảm thấy còn nhiều thời gian.

Đúng vậy không?

Nếu bạn bắt đầu ngay bây giờ – ngay hôm nay – thì câu trả lời là có. Bạn vẫn còn thời gian để làm điều gì đó quan trọng. Tại sao? Bởi "sự ghi dấu không phải là một điểm đến – đó là một công việc hằng ngày." Như cố vấn của tôi, John Wood, từng nói: "Hãy biến mỗi ngày thành kiệt tác của bạn." Sự ghi dấu không phải là về ngày nào đó mà là hôm nay. Bạn có thể tạo sự khác biệt bất cứ lúc nào – nhưng thời điểm tốt nhất là ngay bây giờ.

SỐNG KHÔNG HỐI TIẾC

Tôi từng hỏi huấn luyện viên John Wooden, liệu ông có hối tiếc về những quyết định mà ông đã đưa ra trong đời không.

“Tôi không có gì phải hối tiếc,” ông trả lời.

Câu trả lời của ông đã khiến tôi ngỡ ngàng.

“Thật sao?” Tôi hỏi lại.

“Tôi đã đưa ra mọi quyết định bằng cả trái tim và tâm hồn mình. Nếu anh hỏi tôi liệu tất cả các quyết định của tôi có thành công cả không, tôi sẽ trả lời là không. Nhưng anh đã không hỏi tôi điều đó. Anh hỏi tôi có hối tiếc hay không.”

Tôi nhìn ông đầy kinh ngạc và ngưỡng mộ. Chắc chắn, tôi đã không biết nhiều người có thể đưa ra câu trả lời này với sự tự tin như vậy. Trên thực tế, vào thời điểm đó, tôi không thể nghĩ ra được người nào.

“Cậu thấy không, John, lúc đó tôi đã làm hết sức để đưa ra quyết định. Anh mong đợi điều gì khác từ bản thân sao?”

Cuộc nói chuyện đó đã ảnh hưởng sâu sắc đến tôi. Tôi ước mình đã đưa ra mọi quyết định với động cơ tốt đẹp, nhưng thành thật mà nói, thực tế không được như vậy. Tôi đã làm nhiều điều ngu ngốc. Tôi đã phạm sai lầm. Tôi đã có động cơ sai. Bạn biết điều đó bởi tôi đã kể cho bạn rất nhiều câu chuyện của tôi. Tôi đã không nói vì tôi muốn bạn làm theo cách của tôi hoặc giống như tôi. Tôi không cố giữ bản thân tỏ ra mình là một người gương mẫu. Trên thực tế, tôi ước mình có thể tìm ra cách chỉ dạy cho bạn về cuộc sống có mục đích và ghi dấu mà không phải kể câu chuyện của tôi. Nhưng đây là cách duy nhất tôi biết để thực hiện điều đó. Tuy nhiên, tôi không muốn trải qua cuộc đời đầy hối tiếc – không vì bất cứ lý do gì. Ngay cả khi tôi đã mắc sai lầm trên đường đi, tôi đã dùng những kinh nghiệm đó để học hỏi và phát triển. Chúng đã khiến tôi mạnh mẽ hơn, thông minh hơn và chu đáo hơn. Tôi muốn bạn học hỏi từ những sai lầm của tôi, cũng như tôi. Có lẽ, tôi có thể giúp bạn tiết kiệm được một vài bước.

Bạn thấy đấy, tất cả chúng ta đều cố gắng hết sức trong cuộc sống. Chúng ta không thể cho đi nhiều hơn chúng ta biết. Chúng ta không thể thực hiện ở mức độ cao hơn những kinh nghiệm đã dạy chúng ta hay tiến đến vị trí cao hơn chuyên môn của mình. Tuy nhiên, một khi bạn mở lòng với một điều mới mẻ – trong khả năng cho phép – thật khó để bỏ qua tiềm năng mà chúng ta nhìn thấy. Ít nhất, nó luôn là vậy đối với tôi.

Bạn có thể thử, nhưng cuối cùng, bạn thực sự không thể chối bỏ những gì đã biết. Chắc chắn, bạn có thể chọn không thực hành nó. Bạn có thể giấu nó đi, đẩy nó vào phía sau ngân hàng bộ nhớ và giả vờ như nó không tồn tại. Nhưng khi thông tin đã đi vào các ngõ ngách của tâm trí, nó ở đó, đã sẵn sàng và kêu gọi hành động. Cách bạn đối xử với thông tin đó tùy thuộc vào bản thân bạn. Cho dù bạn thực hành nguyên tắc mà bạn biết là đúng chỉ đơn giản là sự lựa chọn. Bạn sẽ là người tiến hành.

QUYẾT ĐỊNH CỦA BẠN LÀ GÌ?

Bây giờ bạn đã biết cách sống một cuộc đời ghi dấu. Bạn biết ý nghĩa của nó là có mục đích. Vì vậy, tôi muốn hỏi bạn một loạt các câu hỏi. Xem có bao nhiêu vấn đề bạn có thể thành thật trả lời có:

◆ Bạn có chọn sống trong câu chuyện ghi dấu?

◆ Bạn có chọn sống có mục đích, thay vì chỉ với những ý định tốt đẹp đơn thuần?

◆ Bạn có muốn bắt đầu nhỏ nhưng tin tưởng lớn để tạo ra sự khác biệt?

◆ Bạn có đang tích cực tìm kiếm lý do để có thể tạo ra sự khác biệt?

◆ Bạn đã đặt lợi ích của những người khác lên trước để tạo ra sự khác biệt chưa?

◆ Bạn có đang cố gắng để làm tăng giá trị cho những người khác từ thế mạnh của mình để tạo ra sự khác biệt?

◆ Bạn có đang kết nối với những người có cùng quan điểm để tạo ra sự khác biệt?

◆ Bạn có cố gắng hợp tác với những người có cùng chí hướng để tạo ra sự khác biệt?

◆ Bạn có đang sống với dự cảm về khả năng tạo ra sự khác biệt?

◆ Bạn có đang nắm bắt cơ hội và hành động để tạo ra sự khác biệt?

Nếu bạn trả lời có cho tất cả những câu hỏi này – và hành động ngay bây giờ – tức là bạn đã đạt được cuộc sống ghi dấu. Bạn sẽ tạo ra sự khác biệt. Cuộc sống của bạn sẽ có ý nghĩa. Bạn sẽ bắt đầu

thay đổi thế giới. Bạn đã đưa ra quyết định. Bây giờ bạn chỉ cần sắp xếp quyết định đó mỗi ngày trong cuộc đời của bạn. Bạn chỉ cần giữ trong mình tâm trí sống có mục đích và hành động theo từng bước nhỏ mỗi ngày.

CÂU CHUYỆN CỦA BẠN LÀ GÌ?

Nếu bạn đã đi đến đây, tôi muốn nghe câu chuyện của bạn về sự ghi dấu. Tôi muốn bạn nói với tôi và những người khác về cách bạn nắm bắt cơ hội để tạo sự khác biệt và hành động. Nó có thể nhỏ nhoi hoặc lớn lao. Đó có thể là câu chuyện đầu tiên hoặc tốt nhất của bạn. Nó có thể là câu chuyện về trái tim hay hy vọng, hài hước hoặc giúp đỡ. Nó có thể là đoạn văn, bài thơ, các bức ảnh hoặc video. Điều duy nhất quan trọng là nó là câu chuyện của bạn.

Tôi thậm chí đã tạo ra một nơi để bạn kể chuyện. Đó là trang web MyIntentionalLivingStory.com. Hãy truy cập vào đó và cho cả thế giới biết bạn đang tạo ra sự khác biệt như thế nào. Ước mơ của tôi là giúp một triệu người trở nên có mục đích, bắt đầu tạo ra sự khác biệt và kể câu chuyện của họ. Tôi muốn bạn trở thành một phần của nó.

Vài năm trước, tôi đã đọc một bài thơ của Lawrence Tribble:

Một người tỉnh dậy, đánh thức người khác.

Người thứ hai đánh thức người anh em kế bên.

Ba người thức tỉnh có thể đánh thức cả thị trấn

Bằng cách xoay ngược mọi thứ.

Nhiều người tỉnh táo có thể gây ra một sự phiền phức

Cuối cùng, nó đánh thức tất cả chúng ta.

Một người đàn ông với bình minh trong mắt

Chắc chắn rồi sẽ nhân lên.[34]

Nếu bạn cùng tôi tạo ra sự khác biệt, chúng ta có thể bắt đầu một phong trào cùng nhau – một phong trào hướng đến một thế giới của cuộc sống có mục đích, nơi mọi người nghĩ về người khác trước chính mình, nơi mà việc gia tăng giá trị cho người khác là một ưu tiên, nơi mà doanh thu tài chính đứng thứ hai sau tiềm năng trong tương lai, và nơi sự tự tin của con người được củng cố

bởi những hành động ghi dấu mỗi ngày.

Nếu mỗi người trong chúng ta sống cuộc sống thực sự có ý nghĩa, chúng ta có thể thay đổi thế giới. Lúc đó, tôi muốn để lại cho bạn những lời này, trích từ lời ban phước của Dòng Thánh Fran-xít:

Xin Chúa ban cho bạn sự khó chịu,

Với những câu trả lời dễ hiểu, nửa thật,

Và mối quan hệ bề ngoài

Để bạn có thể sống

Sâu trong trái tim.

Cầu xin Chúa ban cho bạn sự tức giận

Với bất công, áp bức,

Và sự bóc lột con người,

Để bạn có thể làm việc

Cho công lý, tự do và hòa bình.

Xin Chúa ban cho bạn bằng những giọt nước mắt,

Để buồn cho những người khổ đau,

Từ chối, đói khát và chiến tranh,

Để bạn có thể chìa tay ra

Để an ủi họ và

Để biến nỗi đau của họ thành niềm vui

Và xin Chúa ban cho bạn sự dại dột

Để tin bạn có thể

Tạo sự khác biệt trong đời,

Để bạn có thể làm

Những gì người khác không thể thực hiện

Mang lại công lý và lòng tốt

Đối với tất cả trẻ em và người nghèo.

Amen.[35]

Ghi chú

1. Donald Miller, A Million Miles in a Thousand Years: What I Learned While Editing My Life (tạm dịch: Một triệu dặm trong một ngàn năm: Điều tôi đã học được khi biên tập cuộc đời mình) (Nashville: Thomas Nelson, 2009), 59-60.

2. Như trên, 86.

3. Victor Goertzel và Mildred Goertzel, Cradles of Eminence (tạm dịch: Những chiếc nôi của sự nổi tiếng) (Boston: Little, Brown, 1978).

4. Miller, A Million Miles (tạm dịch: Một ngàn dặm), 236-237.

5. Alexandra Sifferlin, "Here's How the ALS Ice Bucket Challenge Actually Started" (tạm dịch: "Đây là cách Thử thách dội nước đá thực sự bắt đầu"), Time, 18 tháng 8 năm 2014, http://time.com/3136507/als-ice-bucket-challenge-started/, truy cập ngày 19 tháng 1 năm 2015.

6. Sách cách ngôn 18:21, MSG.

7. NIV.

8. Philippians 4:13, NKJV.

9. MSG.

10. Dolly Parton, "Dolly's Dreams" (tạm dịch: "Giấc mơ của Dolly") Guideposts, http://www.guideposts.org/inspiration/inspirational-stories/dollys- dreams, truy cập ngày 8 tháng 12 năm 2014.

11. Jack Canfield và Mark Victor Hansen, Chicken Soup for the Soul (Hạt giống tâm hồn) (Deer-field Beach, FL: Health Communications, 1993), 18-20.

12. Kevin Hall, Aspire: Discovering Your Purpose through the Power of Words (tạm dịch: Khám phá mục đích của bạn qua sức mạnh của ngôn từ) (New York: William Morrow, 2010), 58.

13. Luke 22:27, MSG.

14. Charles Royden, "Sermon preached by Reverend Charles Royden" (tạm dịch: "Lời thuyết pháp của Reverend Charles Royden"), http://www.thisischurch.com/christian_teaching/sermon/lordsprayer.htm, truy cập ngày 16 tháng 2 năm 2015.

15. Cahal Milmo, "Mohamed El-Erian Reveals Daughter's Talk Led to PIMCO Exit," (tạm dịch: "Mohamed El-Rian tiết lộ cuộc nói chuyện của con gái dẫn đến vụ thoái vốn PIMCO"), The Independent, 24 tháng 9 năm 2014, http://www.independent.co.uk/news/business/us-financier-quits-2trn-investment-fund-after-his-daughter-writes-list-showing-22-life-landmarks-hed-missed-9754002.html?origin=internalSearch, truy cập ngày 17 tháng 2 năm 2015.

16. Mohamel El-Erian, "Father and Daughter Reunion" (tạm dịch: "Cuộc gặp mặt của cha và con gái"), Worth, http://www.worth.com/index.php/component/content/article/4-live/6722-father-and-daughter-reunion, truy cập ngày 17 tháng 2 năm 2015.

17. Phyllis McCormack,"Crabbit Old Woman" (tạm dịch: Người phụ nữ đứng tuổi cau có), Nursing Mirror, tháng 12 năm 1972.

18. Kate Kellaway, "Giles Duley: 'My friends love the idea of me being half man, half camera,'" (tạm dịch: "Giles Duley: Bạn bè thích gọi tôi là anh chàng nửa người, nửa máy ảnh'"), The Observer, 29 tháng 10 năm 2011, http://www.the guardian.com/artanddesign/2011/oct/30/giles-duley-war-photography-afghanistan?CMP=email, truy cập ngày 9 tháng 3 năm 2015.

19. "Becoming the Story: Giles Duley at TEDxObserver" (tạm dịch: Trở thành câu chuyện: Giles Duley ở TEDxObserver), TED Talk, http://www.ted.com/talks/giles_duley_when_a_reporter_becomes_the_story, truy cập ngày 9 tháng 3 năm 2015.

20. Kellaway, "Giles Duley."

21. "This Veteran Has Returned More than 100 Lost or Stolen Purple Heart Medals to Families," (tạm dịch: Người cựu binh này

đã trả lại hơn 100 chiếc huân chương màu tím bị mất cho các gia đình), The Huffington Post, ngày 8 tháng 8 năm 2014, http://www.huffingtonpost.com/2014/08/08/zachariah-fike-purple-hearts-reunited_n_5662751.html, truy cập ngày 26 tháng 2 năm 2015.

22. Robert Kiener, "The Hearts of Soldiers" (tạm dịch: Trái tim của những người lính), Reader's Digest, tháng 3 năm 2015, 84-85.

23. "This Veteran," (tạm dịch: Người cựu binh này…)

24. Craig Stanley, "Captain's Mission: Reunite Purple Heart Medals with Recipients' Families," (tạm dịch: Sứ mệnh của đại tá: Tổng hợp những huy chương trái tim màu tím cho gia đình người nhận), NBCNews, 18 tháng 8 năm 2012, http://dailynightly.nbcnews.com/_news/2012/08/18/13355743 - captains-mission-reunite-purple-heart-medals-with-recipients-families?lite, truy cập ngày 26 tháng 2 năm 2015.

25. "How to Participate" (tạm dịch: Cách để tham gia), Super Service Challenge [website], http://www .superservicechallenge.com/how-to-participate/? 1425317776420, truy cập ngày 2 tháng 3 năm 2015.

26. "Super Service Challenge History" (tạm dịch: Lịch sử của Thách thức siêu phục vụ), Super Service Challenge [website],http://www.superservicechallenge.com/about-us/? 1418399371737, truy cập ngày 12 tháng 12 năm 2014.

27. Jason Falconer, "Teen's Inexpensive 3D-Printed Prosthetic Could Aid Amputees in the Third World" (tạm dịch: Bộ phận giả 3D rẻ tiền của một thiếu niên có thể hỗ trợ những người khuyết tật tại các nước thuộc thế giới thứ ba), Gizmag, ngày 13 tháng 8 năm 2013, http://www.gizmag.com/ easton-lachappelle-3d-printed-prosthetic/28685/, truy cập ngày 4 tháng 3 năm 2015.

28. Dominique Mosbergen, "At 14, He Vowed to Invent an Affordable Limb. 5 Years Later, He's Succeeded" (tạm dịch: Năm 14 tuổi, cậu bé đã dành hết tâm sức để tạo ra một chiếc tay giả với giá cả phải chăng. 5 năm sau, cậu đã thành công), The Huffington Post, ngày 27 tháng 1 năm 2015, http://www.huffingtonpost.com/2015/01/27/easton-lachappelle-prosthetic-robotic-arm-hand_n_6556458.html, truy cập ngày 4 tháng 3 năm 2015.

29. Galatians 6: 9–10, MSG.

30. Dr. Seuss, The Lorax (tạm dịch: Thần Lorax) (New York: Random House, 1971).

31. Dr. Seuss, Oh, the Places You'll Go! (tạm dịch: Những nơi bạn sẽ đi qua!) (New York: Random House, 1960).

32. Như trên.

33. Psalm 39:4, GW.

34. Lawrence Tribble, "Awaken" (tạm dịch: Thức tỉnh), vào khoảng thập niên 1780, [trang], http://pushbacknow.net/2011/10/31/awaken-a-1700s-poem-by-lawrence-tribble/comment-page-1/, truy cập ngày 13 tháng 12 năm 2014.

35. "A Franciscan Blessing" (tạm dịch: Lời nguyện cầu của một người dòng Thánh Fran-xít), [trang], http://www.franciscans.ie/news/83-news-scroller/485-a-franciscan-blessing, truy cập ngày 13 tháng 12 năm 2014.